

Nul accusé de réception nécessaire

CONSUMERS GLASS COMPANY LIMITED

Par gracieuseté de Robert D. Morison, vice-président Finance et Administration





With the compliments of Robert D. Morison, Vice-President

Finance and Administration

CONSUMERS GLASS COMPANY LIMITED

No acknowledgment necessary

Everything looks better in glass . . .





Consumers Glass Company Limited

Head Office: 258 2nd Avenue, Ville St. Pierre, Montreal, Quebec Executive Office: 249 Kipling Avenue South, Toronto 18, Ontario

Directors
F. R. Daniels Chairman, Dominion Textile Company Limited J. C. Hébert President, Canadian Executive Service Overseas D. L. Sheesley President, Brockway Glass Company, Inc. Brian Heward Chairman of the Board, Consumers Glass Company Limited C. F. G. Heward Executive Vice-President, Jones Heward & Company (1965) Ltd. J. D. Mingay President, Consumers Glass Company Limited B. H. Rieger - Vice-President, Canadian Corporate Management Company Limited R. E. Stavert Chairman of the Board, The Guardian Insurance Company of Canada
Officers
BRIAN HEWARD BRIAN HEWARD Chairman of the Board B. H. RIEGER Chairman of the Board J. D. MINGAY A. F. GRIFFITHS Chairman of the Board J. D. MINGAY Chairman of the Board L. D. Wice-Chairman of the Board L. D. MINGAY Chairman of the Board L. D. Wice-Chairman of the Board L. D. Wice-President Chairman of the Board Chairman of
Sales Offices
Montreal, Quebec 258 2nd Avenue, Ville St. Pierre Toronto, Ontario 249 Kipling Avenue South Quebec, Quebec Edifice Rond Point, Pont de Québec, Ste Foy Halifax, Nova Scotia Upper Water Street Saint John, New Brunswick Waterloo Street St. John's, Newfoundland Hardisty Street Winnipeg, Manitoba
Plants
Ville St. Pierre, Quebec Candiac, Quebec Toronto, Ontario
Subsidiaries
Brentwood Containers Limited J. L. Eyre, President Bank
The Bank of Montreal Montreal /Toronto
Auditors
Touche, Ross, Bailey & Smart Toronto
Transfer Agent
The Royal Trust Company Montreal /Toronto
Registrar
Crown Trust Company Montreal /Toronto

Financial Highlights

Operations (thousands of dollars)	1968	1967
Net Sales	 \$36,739	\$29,778
Net Income	 1,776	1,303
Capital Expenditures	 6,615	14,917
Depreciation	 2,124	1,618
Dividends	 519	464
Per Share		
Earnings	 1.03	0.78
Cash generated from operations	 2.71	2.98

Table of Contents

D	irectors	'Report 4	4
---	----------	-----------	---

Report on Operations 5-8

Consolidated Statement of Income 9

Consolidated Statement of Retained Earnings 9

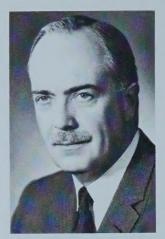
Consolidated Balance Sheet 10-11

Consolidated Statement of Source and Use of Funds 12

Notes to Consolidated Financial Statements 13

Auditors' Report 13

Financial Review 14



J. D. MINGAY

Directors' Report to Shareholders

We are pleased to report that 1968 was a year of significant achievement for Consumers Glass Company Limited. In the past year:

- Shipments of glass containers were the highest in the Company's history;
- Net income surpassed all previous levels;
- Construction began on the Company's first glass container manufacturing plant in Western Canada.

Demand for the Company's products continued to increase and we manufactured and sold more glass containers than in any other year of operation. For the year 1968, consolidated net sales were \$36,738,502, an increase of 23 per cent. This level of sales, along with technological and productivity advances, generated an increase in net income of 36 per cent to \$1,775,574.

A major objective of the Company's long-range expansion and development program has been to achieve national distribution of glass containers in Canada. To accomplish this, we started construction of a glass container manufacturing plant in British Columbia which is scheduled for completion late this year.

The outlook for the industry in Canada is excellent. We are confident that glass will continue to play an expanding role in the packaging industry and that Consumers Glass will enjoy a substantial share of this market.

The death of Mr. W. P. Walker, a Director of this Company and President of Mindustrial Corporation Limited, was a severe loss. The Board of Directors and management express their gratitude for the many contributions he made during the years he served this Company.

The success of the past year would not have been possible without the exceptional efforts of our employees and support from our shareholders, suppliers and customers. To all of them we extend our sincere appreciation.

On behalf of the Board.

Meling ay,

President.

REPORT ON OPERATIONS

Sales

In 1968, shipments maintained the strong growth trend experienced over the past four years. Consolidated net sales amounted to a record \$36,738,502. The increase of \$6,960,543 was 23 per cent over 1967 and resulted from a number of factors:

- Greater demand for the Company's products, particularly in the food and beverage markets;
- Inclusion for the first time of a full year's sales of the Candiac plant, formerly Iroquois Glass (1967 sales figures reflect only nine months' sales);
- A selling price increase of approximately four per cent in February 1968;
- Exports of glass to the United States due to a sevenweek industry strike in that country.



Earnings and Dividends

Consolidated net income for the year was \$1,775,574, an increase of \$472,694 or 36 per cent compared with 1967. Earnings per share in 1968 amounted to \$1.03, based on 1,716,449 shares outstanding at December 31, compared with 78 cents in 1967, based on 1,673,131 outstanding shares. Shares issued during the year consisted of 3,000 shares pursuant to option agreements in March and 40,318 shares in December, a portion of the recently completed rights issue.

As a result of the higher level of income in 1968, the directors increased the Company's November quarterly dividend from seven cents to eight cents per share. Dividends to shareholders in 1968 amounted to \$519,330.

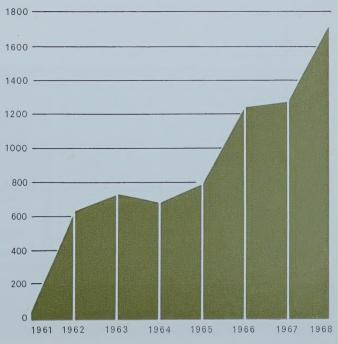
EARNINGS PER SHARE 1961-1968 in cents



An improvement in net income as a per cent of sales from 4.4 in 1967 to 4.8 in 1968 was achieved despite rising costs of labour, materials, capital and taxes, and was a direct result of:

- Increased utilization of plant capacity;
- Further improvements in operating efficiency;
- Cost reductions through technological advances.

NET INCOME 1961-1968 in thousands of dollars



Brentwood Containers Limited

The performance of Brentwood Containers Limited, the Company's plastics fabricating subsidiary, was most satisfactory with 1968 profits exceeding projections. During the year, the productive capacity of this operation was substantially expanded. With this addition and the development of a broader product line, Brentwood will be capable of fabricating plastic containers for other industries.

Western Plant

On November 23, The Honourable Arthur Laing, Minister of Public Works, Government of Canada, officially broke ground at a 100-acre site to begin construction of the Company's \$10,000,000 glass container manufacturing plant in the Okanagan Valley, eight miles from Vernon, British Columbia. The 250,000 square foot facility will contain two glass melting furnaces and six glass forming machines, and will be capable of manufacturing a complete range of glass containers. When the plant is in full operation, it will employ approximately 300 people and be among the most modern in North America.

The Okanagan Valley location was selected because of its strategic market position and because it qualifies for financial assistance under the Federal Government's Area Development Incentives Act. The site selected near Lavington is ideal, offering adequate supplies of water and power, the required soil base, and excellent rail and road transportation facilities.

At present, Consumers Glass markets its products throughout Eastern Canada from plants in Toronto, Ontario; Ville St. Pierre, Quebec; and Candiac, Quebec. The new

plant will serve customers in Manitoba, Saskatchewan, Alberta and British Columbia, giving the Company the advantages of national distribution.

Financing

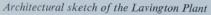
The Company has arranged financing to accomplish the Western expansion and to meet other capital commitments. Funds have been obtained as follows:

• A rights offering was made to shareholders of record on November 1, 1968 at a price of \$15 per share, on the basis of one common share for each five common shares held. The issue closed on January 10, 1969 and was fully subscribed by shareholders.

Brockway Glass Company, Inc., the holder of 20 per cent of the Company's outstanding shares, being a U.S. corporation, was not entitled to subscribe to this issue. However, under a previous agreement, Brockway has the option to maintain its relative interest in the Company, and accordingly, after the completion of the rights issue, is expected to subscribe for its pro rata share of the newly issued equity.

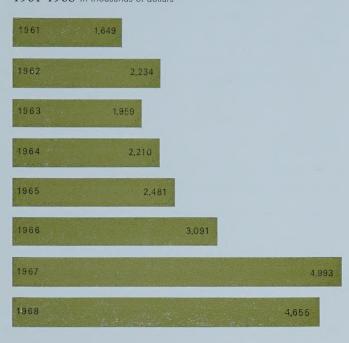
From these sources, the Company is assured of approximately \$5,000,000.

- Arrangements have been made with the Company's bankers to provide a further \$5,000,000 of term financing and to extend the maturity date of the previously outstanding \$7,000,000 loan.
- Under the Federal Government's Area Development Incentives Act, the Company will receive a cash grant of approximately \$2,000,000 in respect of the Western plant, as well as future income tax benefits.





CASH GENERATED FROM OPERATIONS 1961-1968 in thousands of dollars



Working Capital

Cash generated from operations during the year amounted to \$4,654,723 compared with \$4,992,704 in 1967. On a per share basis, in 1968 this amounted to \$2.71 compared with \$2.98 in 1967. Increases in net income and depreciation totalling \$979,451 were offset by a reduction in deferred taxes and resulted in a net decrease of \$337,981 in cash generated from operations.

Working capital decreased by \$2,342,585 during the year to \$2,224,290 at the end of 1968. Total sources of funds, including additional bank financing as well as a portion of the rights issue, amounted to \$6,622,347. Capital expenditures, furnace relining costs, funded debt retirement and the payment of dividends amounted to \$8,964,932, resulting in the decreased working capital. The proceeds of the rights issue have substantially improved this situation and an adequate level of working capital is expected to be maintained during 1969.

Capital Expenditures

Steady market growth and the rapid development of glass technology require that a high level of capital expenditures be maintained to provide needed capacity and to further technical progress.

In 1968, capital expenditures amounted to \$6,615,150 and included:

 Redesigning and rebuilding of the original furnace in the Toronto plant together with substantial improvements in materials handling and inspection throughout the process;

- Additional warehousing in Toronto and Candiac to reduce use of rented space and accommodate recently added productive capacity;
- Expansion of the administrative offices in Toronto;
- Completion of the enlarged mould manufacturing facility started in 1967;
- Initial expenditures on the Western plant.

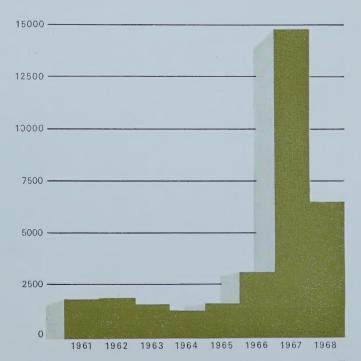
Research and Development

Technology will be an increasingly important factor in the glass container industry. To this end, in 1968 Consumers Glass:

- Renewed for an eighth year its technological assistance agreement with Brockway Glass Company, the second largest glass container manufacturer in the United States;
- Established a research and development program at the Toronto plant. A research and development director has been appointed and a new facility for the use of this department should be completed in 1969;
- Made available facilities at Candiac, Quebec to the Glass Container Industry Research Corporation to

CAPITAL EXPENDITURES 1961-1968

in thousands of dollars



conduct an experiment in advanced glass making technology.

Personnel Relations

A two-year contract with Le Syndicat National des Employés du Verre was signed in the early part of 1968 covering the Ville St. Pierre plant.

The Company entered negotiations with the Candiac local of the United Glass & Ceramic Workers of North America in late August, 1968. The services of a conciliation officer to assist in renewing the agreement were requested from the Department of Labour early in January, 1969.

Contract negotiations with Toronto locals of the same union have started.

Public Relations

The Company is a member and active supporter of the Glass Container Council, a Canadian association, established to represent the industry.

During the year, considerable publicity occurred over the growing use of non-returnable soft drink containers by the Canadian public. Much of the publicity was based on opinion rather than fact. The Glass Container Council has conducted intensive research into all aspects of glass packaging and currently is ensuring that factual information is presented to the public and the various regulatory bodies involved.

Consumers Glass also supports the Canadian Tourist Association's "Keep Canada Beautiful" program, which is designed to control litter through public education and more effective collection techniques. Supplementing this, the Company expanded its own anti-litter campaign among customers, personnel and local communities.

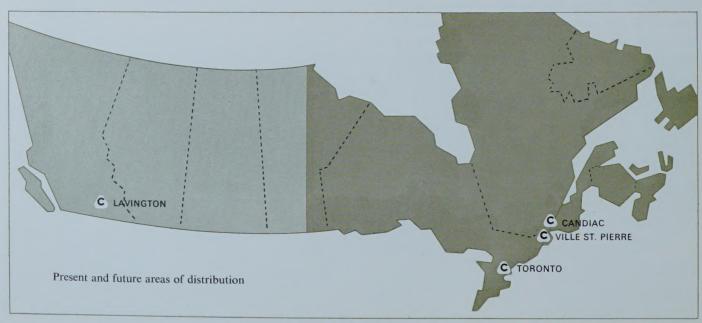
Marketing

The Company aggressively markets its products in the geographical regions it serves.

In the past year, increased emphasis was placed on providing customers with a total packaging service—from design concept to use by the consumer. The Design Department developed many specialized containers for customers and potential customers. The quality of this work is reflected by the Canadian Packaging Association's presentation to the Company of its Gold Award for rigid containers.

Consumers Glass is a leader in developing better ways of packaging glass for shipping. The Company was the first to introduce shrink-wrapped bulk palletization of glass containers in Canada and has increased its activity in other shrink-wrap techniques for its customers.

Establishing a plant in Western Canada will provide additional marketing opportunities by opening a new area of distribution and by allowing simultaneous introduction of new containers on a national basis.





Consumers Glass Company Limited and subsidiaries

Consolidated Statement of Income for the year ended December 31, 1968

(With comparative figures for the year ended December 31, 1967)

	1968	1967
Net sales	\$36,738,502	\$29,777,959
Income from investments	27,753	27,740
	36,766,255	29,805,699
Deduct:		
Cost of goods sold, distribution, selling, and administration expense	29,356,034	24,097,935
Depreciation	2,124,301	1,617,544
Amortization of furnace relining costs	296,552	298,984
Interest on long term indebtedness	1,274,166	999,316
Directors' fees and salaries	101,175	71,000
	33,152,228	27,084,779
Income before taxes	3,614,027	2,720,920
Provision for income taxes	1,838,453	1,418,040
Net income for the year	\$ 1,775,574	\$ 1,302,880

Consolidated Statement of Retained Earnings for the year ended December 31, 1968

(With comparative figures for the year ended December 31, 1967)

	1968	1967
Balance at beginning of year	- \$ 6,558,986	\$ 5,720,343
Add net income for the year	- 1,775,574	1,302,880
	8,334,560	7,023,223
Deduct:		
Dividends paid	- 519,330	464,237
Balance at end of year	\$ 7,815,230	\$ 6,558,986

Consumers Glass Company Limited and subsidiaries

(Incorporated under The Canada Corporations Act)

Consolidated Balance Sheet as at December 31, 1968

(With comparative figures as at December 31, 1967)

Assets

	1968	1967
Current		
Cash and deposit receipts	\$ 124,834	<i>\$ 244,583</i>
Accounts receivable	3,884,798	3,728,929
Marketable securities at cost (quoted market value— 1968, \$191,250; 1967, \$202,000)	250,000	250,000
Income taxes recoverable	_	442,535
Inventories at the lower of cost or net realizable value	7,301,268	6,392,763
Prepaid expenses	411,165	301,749
	11,972,065	11,360,559
Special refundable tax	_	113,554
Fixed		
Land, buildings, and machinery at cost	45,036,177	38,037,722
Less accumulated depreciation	14,277,728	12,229,568
	30,758,449	25,808,154
Unamortized furnace relining cost	901,229	1,139,319
	31,659,678	26,947,473
Goodwill, at cost (Note 2)	706,532	616,532
	\$44,338,275	\$39,038,118

On behalf of the Board

Brian Heward, *Director*J. D. Mingay, *Director*



Liabilities

	1968	1967
Current		
Bank indebtedness (secured)	\$ 2,825,846	\$ 1,318,556
Accounts payable and accrued liabilities	4,684,049	3,782,478
Accrued interest /	164,251	201,650
Income taxes	898,629	Special State
Current portion of funded debt	1,175,000	1,491,000
	9,747,775	6,793,684
Term bank loan (Note 3)	7,000,000	6,000,000
Funded debt (Notes 4 and 5)	10,673,000	11,682,994
Deferred income taxes	5,103,714	4,645,418
Shareholders' Equity		
Capital stock		
Common shares—no par value (Notes 6 and 7) Authorized		
3,000,000 shares		
Issued		
1,716,449 shares	3,998,556	3,357,036
Retained earnings	7,815,230	6,558,986
	11,813,786	9,916,022
	\$44,338,275	\$39,038,118

Consumers Glass Company Limited and subsidiaries

Consolidated Statement of Source and Use of Funds for the year ended December 31, 1968

(With comparative figures for the year ended December 31, 1967)

	1968	1967
Source of funds		
From operations		
Net income for the year	\$ 1,775,574	\$ 1,302,880
Depreciation	2,124,301	1,617,544
Amortization of furnace relining costs	296,552	298,984
Increase in deferred income taxes	458,296	1,773,296
Funds generated from operations	4,654,723	4,992,704
Term bank loan (Note 3)	1,000,000	5,000,000
Funded debt issued (Note 5)	192,306	6,907,994
Capital stock issued (Note 6)	641,520	212,272
Disposal of fixed assets	20,244	32,375
Special refundable tax	113,554	
	6,622,347	17,145,345
Use of funds		
Capital expenditures	6,615,150	14,917,254
Furnace relining costs	538,152	754,647
Investment in subsidiary (Note 2)	90,000	90,000
Funded debt retirement	1,202,300	1,500,000
Dividends	519,330	464,237
Special refundable tax	enamed.	37,376
	8,964,932	17,763,514
Decrease in working capital	\$ 2,342,585	\$ 618,169



Notes to Consolidated Financial Statements December 31, 1968

- The subsidiaries are wholly owned and the financial statements include their accounts.
- 2. Under the terms of the agreement to purchase Brentwood Containers Limited an additional payment of \$90,000 was made during the year and has been charged to Goodwill. A balance to be paid (not to exceed \$70,000) is dependent upon the level of the subsidiary's profit for the next year.
- 3. In April, 1968 the term bank loan was increased from \$6,000,000 to \$7,000,000, with interest on the addition at $8\frac{1}{4}\frac{9}{6}$.

In January, 1969 the Company executed an agreement to establish a bank credit of \$12,000,000 on a term basis. This credit is secured by the existing 6% \$6,000,000 debenture and a new 73/4% \$6,000,000 debenture. In addition, an option to purchase 66,666 common shares at a price of \$15 per share was granted to the bank exercisable at any time up to December 31, 1974.

The loan agreement requires the following annual repayments: 1970—\$2,000,000; 1971-1973—\$1,000,000; 1974—\$750,000 with the balance due on December 31, 1974.

The term bank loan of \$7,000,000 outstanding as at December 31, 1968 represents the initial charge against this agreement.

4. Funded debt

First mortgage sinking fund bonds

That mortgage aniking rund our	uus	
	1968	1967
Series A, 5% due September		
1, 1968	\$	\$ 491,000
Series B, $5\frac{1}{2}$ % due June 15,		ŕ
1978	2,025,000	2,025,000
Series C, 71/4 % due Septem-	, ,	• •
ber 30, 1986	3,500,000	3,500,000
Debentures	, ,	, ,
Series A, 63/4 %, serial	3,926,000	4,926,000
Series B, 63/4 % due March	2,220,000	.,- =0,000
31, 1973 (Note 5)	2,147,000	1,954,694
6% due September 30, 1976	250,000	250,000
Income, due September 30,	250,000	250,000
1977		27,300
1)11	44.040.000	
	11,848,000	13,173,994
Less: Current portion	1,175,000	1,491,000
	\$10,673,000	\$11.682,994
	+10,0.1,111	,

The sinking fund requirements of the first mortgage bonds are as follows:

- Series B: annually from June 15, 1969 to 1977, \$200,000 with the balance payable June 15, 1978, on which an advance payment of \$25,000 has been made.
- Series C: annually from September 30, 1971 to 1978, \$100,000; from September 30, 1979 to 1984, \$250,000; September 30, 1985, \$350,000 with the balance payable September 30, 1986.

The Series A serial debentures mature to the extent of \$1,000,000 on March 31 from 1969 to 1971 inclusive and \$926,000 on March 31, 1972.

- 5. Under the terms of the agreement to purchase the fixed assets and working capital of the Iroquois Glass division of Sogemines Limited, an additional series B, 6¾ % debenture due March 31, 1973, was issued in final settlement of the purchase price.
- 6. CAPITAL STOCK
 - (a) During the year 3,000 shares were issued for cash under option agreements.
 - (b) On November 14, 1968 the Company obtained supplementary letters patent increasing its authorized capital from 1,900,000 common shares to 3,000,000 common shares.
 - (c) On November 15, 1968, rights to subscribe for additional common shares were issued to all shareholders, except Brockway Glass Company, Inc., at a price of \$15 per share on the basis of one common share for each five common shares held. The offering which closed on January 10, 1969 resulted in the issuance of 267,716 common shares for an aggregate value of \$4,015,740. As at December 31, 1968, 40,318 shares with a value of \$604,770 had been issued pursuant to the offering.
- 7. Brockway Glass Company, Inc., the holder of 20 per cent of the Company's outstanding shares, was not entitled to subscribe to the recently completed rights issue. However, under previous agreement, Brockway has the option to maintain its relative interest and will be offered additional shares at the rights price.
- 8. For the year ended December 31, 1968 aggregate direct remuneration of the directors and senior officers of the Company amounted to \$259,425.

Auditors' Report

The Shareholders, Consumers Glass Company Limited.

We have examined the consolidated balance sheet of Consumers Glass Company Limited and subsidiaries as at December 31, 1968 and the consolidated statements of income, retained earnings and source and use of funds for the year then ended. Our examination included a general review of the accounting procedures and such tests of accounting records and other supporting evidence as we considered necessary in the circumstances.

Toronto, Ontario, January 24, 1969.

In our opinion these consolidated financial statements present fairly the financial position of the companies as at December 31, 1968 and the results of their operations and source and use of their funds for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Touche, Ross, Bailey & Smart Chartered Accountants.





Financial Review

Financial Review									
	Year Ended	Year Ended	Year Ended	4 Months Ended		Years	ended Augu	ıst 31	
	Dec. 31 1968	Dec. 31 1967	Dec. 31 1966	Dec. 31 1965	1965	1964	1963	1962	1961
OPERATIONS (thousands of dollars)									
Net sales	\$36,739	\$29,778	\$21,570	\$6,732	\$18,262	\$15,915	\$16,813	\$17,777	\$13,400
Taxes on income	% 1,838	1,418	1,341	353	862	676	751	507	16
Net income	1,776	1,303	1,266	276	806	701	747	649	42
% of income to sales	4.8%	4.4%	5.9%	4.1%	4.4%	4.4%	4.4%	3.6%	.3%
Depreciation	2,124	1,618	1,076	379	1,008	1,002	1,030	1,073	699
Capital expenditures	6,615	14,917	3,210	760	1,700	1,286	1,623	1,977	1,917
PER SHARE									
Earnings	\$1.03	\$0.78	\$0.77	\$0.18	\$0.53	\$0.50	\$0.55	\$0.51*	\$0.03*
Dividends paid	0.31	0.28	0.28	0.07	0.25	0.25	0.20	0.20*	0.20*
Cash generated from operations	2.71	2.98	1.88	, .65	1.63	1.57	1.44	1.73	1.29
BALANCE SHEET (thousands of dollars)									
Working capital	\$ 2,224	\$ 4,567	\$5,185	\$2,983	\$3,001	\$2,576	\$2,238	\$2,143	\$1,966
Long-term debt	17,673	17,683	7,275	3,950	4,300	4,650	5,000	5,350	4,600
Deferred income taxes	5,104	4,645	2,872	2,370	2,083	1,577	1,337	1,305	858
Capital and retained earnings	11,814	9,916	8,865	7,523	7,156	6,077	5,391	4,540	3,907

^{*}After giving effect to stock split (4 for 1) in August 1963.



Consumers Glass Company Limited

Revue financière

706 . £	075,4	166,2	<i>LL</i> 0'9	951'L	£7\$'L	\$98'8	916'6	11,814	Capital et bénéfices répartis
858	1,305	1,337	LLS'I	2,083	2,370	2,872	St9't	t01's	Impôts sur le revenu reportés
009't	2,350	2,000	059'₺	4,300	3,950	\$ <i>L</i> 2° <i>L</i>	17,683	£19°LI	ette à long terme -
996'I\$	\$5,143	857,238	925,28	100'8\$	£86'7\$	\$81'\$\$	L9S't \$	\$ 2,224	Fonds de roulement
									BILAN (en milliers de dollars)
1.29	£7.1	<i>₩</i> .	LS.1	1.63	ξ9°	88.1	86.2	17.2	Source de fonds de l'exploitation
*0.20	*02.0	07.0	52.0	62.0	70.0	82.0	82.0	15.0	sèstev sebnebivid
*60.0\$	*15.0\$	\$5.0\$	05.0\$	\$6.0\$	81.0\$	<i>LL</i> '0\$	87.0\$	£0.1\$	Rendement net
									PAR ACTION
L16'I	LL6'I	1,623	1,286	007,1	09 <i>L</i>	3,210	L16't1	\$19'9	Dépenses en immobilisations -
669	1,073	1,030	1,002	1,008	6/5	920'I	819'1	5,124	esb insmessiromA
% E°	3.6%	%†°†	%†'t	%†°†	% I.4	%6°S	%†'t	%8 * 7	% du dénéhece par rapport aux ventes
77	649	LtL	101	908	917	1,266	1,303	9 <i>LL</i> 'I	Bénéfice net
91	L05	TSL.	919	798	323	1,341	1,418	888,1	Impôts sur le revenu
\$13,400	LLL'LI\$	\$18,813	\$16'\$1\$	\$18,262	Z£L'9\$	\$21,570	8 <i>LL</i> '67\$	6EL'9E\$	Ventes nettes
									(en milliers de dollars)
1961	7961	£96I	1 961	\$961	.39 1 déc. 1965	.3961 1966	.391 déc. 1967	.391 déc.	
	tûos	e clos le 31	DiorexE		4 mois	Exercice el solo	Exercice clos le	Exercice slos le	

^{*}Après le fractionnement des actions (1 en 4) en août 1963.



Notes aux états financiers consolidés au 31 décembre 1968

d'hyppothèque de premier rang sont les suivants:

Série B: versements annuels de \$200,000 le 15 juin de 1969 à 1977; solde remboursable le 15 juin 1978, dont \$25,000 ont déjà été versés par anticipation.

Série C: versements annuels de \$100,000 le 30 septembre de 1971 à 1978, de \$250,000 le 30 septembre 1975 à 1984 et de \$350,000 le 30 septembre 1985; solde remboursable le 30 septembre 1986.

Les obligations non garanties, série A, remboursables par série, viennent à échéance jusqu'à concurrence de \$1,000,000 le \$1 mars de 1969 à 1971 inclusivement et de \$926,000 le \$1 mars 1972.

5. Aux termes de la convention d'acquisition des immobilisations et du fonds de roulement d'Iroquois Glass, division de Sogemines Limited, une émission supplémentaire d'obligations non garanties, série B à 634 %, échéant le 31 mars 1973, a été effectuée en règlement du solde du prix d'achat.

6. CAPITAL-ACTIONS

250,000

769'756'I

00009764

250,000

3,926,000

(a) Au cours de l'exercice, 3,000 actions ont été émises au comptant en vertu de conventions d'option d'achat.

(b) Le 14 novembre 1968, la Compagnie a obtenu des lettres patentes supplémentaires lui permettant de porter son capital autorisé de 1,900,000 à 3,000,000 actions ordinaires.

(c) Le 15 novembre 1968, des droits de souscription à un supplément d'actions ordinaires ont été émis à tous les actionnaires sauf Brockway Glass Company, Inc., à \$15 l'action, à raison d'une action ordinaire par cinq actions ordinaires détenues. L'offre, qui a expiré le 10 janvier 1969, a donné lieu à l'émission de 267,716 actions ordinaires pour une valeur globale de \$4,015,740. Au 31 décembre 1968, 40,318 actions d'une valeur de \$604,770 avait été émises par suite de cette offre,

7. Brockway Glass Company, Inc., détenteur de 20 pour cent des actions en circulation de la Compagnie, n'avait pas le droit de souscrire à l'émission de droits qui vient de se terminer. Toute-fois, en vertu d'un accord préalable, Brockway a le droit de maintenir sa participation relative et recevra une offre d'actions additionnelles au prix fixé à l'émission des droits de souscription.

8. Le total de la rémunération directe des administrateurs et des dirigeants supérieurs de la Compagnie pour l'exercice clos le 31 décembre 1968 s'est élevé à \$259,425.

leurs fonds pour l'exercice clos à cette date, conformément aux principes comptables généralement admis, appliqués suivant les mêmes modalités qu'au cours de l'exercice précédent.

A notre avis ces états financiers consolidés exposent fidèlement la situation financière des compagnies au 31 décembre 1968 ainsi que les résultats de leurs opérations et la provenance et l'utilisation de

1. Les filiales sont en propriété exclusive et leurs comptes sont compris dans les états financiers.

2. Aux termes de la convention d'acquisition de Brentwood Containers Limited, un versement supplémentaire de \$90,000 a été effectué au cours de l'exercice et a été imputé à l'achalandage. Le solde à verser (n'excédant pas \$70,000) est fonction du niveau des profits que la filiale réalisera au cours de l'année prochaine.

3. En avril 1968, l'emprunt bancaire à terme de \$6,000,000 a été porté à \$7,000,000 à \$1\ck/k % d'intérêt sur l'emprunt additionnel. En janvier 1969, la Compagnie a signé une convention aux fins de constituer un crédit bancaire de \$12,000,000 à terme. Ce \$6,000,000 à 6% et par les nouvelles obligations non garanties déjà émises, de \$6,000,000 à 6% et par les nouvelles obligations non garanties de \$6,000,000 à 6% et par les nouvelles obligations non garanties de \$6,000,000 à 6% et par les nouvelles obligations non garanties de \$15 accordée à la banque qui pourra acheter 66,666 actions ordinaires à \$15 l'action, n'importe quand avant le 31 décembre 1974.

La convention de prêt stipule que le remboursement se fera en versements comme suit: 1970—\$2,000,000; 1971-1973—\$1,000,000; 1974—\$750,000, le solde échéant le 31 décembre

\$1,000,000; 1974—\$750,000, le solde échéant le 31 décembre 1974.

L'emprunt bancaire à terme de \$7,000,000 impayé au 31 décembre

bre 1968 représente la somme initiale avancée en vertu de cette convention.

4. Dette à londs d'amortissement garanties par une hypologique à fonds d'amortissement garanties par une hypo-

\$69,671,61 000,848,11 \$000,194,1 000,271,1 - - - - - sètilidigixe :anioM \$\psi \\ \phi \\ \end{array}\$

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires, Consumers Glass Company Limited.

Nous avons examiné le bilan consolidé de Consumers Glass Company Limited et ses filiales au 31 décembre 1968 et les états consolidés des bénéfices, des bénéfices non répartis et de la provenance et de l'utilisation des fonds pour l'exercice clos à cette date. Notre examen a compris une revue générale des méthodes comptables et les sondages des livres et des pièces justificatives que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

Touche, Ross, Bailey & Smart Comptables agréés. Toronto, Ontario, le 24 janvier 1969.

État consolidé de la provenance et de l'utilisation des fonds pour l'exercice clos le 31 décembre 1968

(avec les chiffres pour l'exercice clos le 31 décembre 1967, pour fins de comparaison)

																						Cı
691'819 \$	\$ 2,342,585	141		-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		•	-	-	-	- fonds de roulement -	Dir
<i>†15</i> '892'21	8,964,932																					
928,78		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-	-	-	sidesilo remboursable	I
LEZ'+9†	055,930	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	en.	_		-	-	84	səbnəbiviC	1
000°005°I	1,202,300	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-		-	snoitegildo'b tedos?	E
000'06	000'06	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-		-	-	au-	Placement dans la filiale (note 2) -	d
L+9°+\$L	231,852	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	818		-			-	S	ınc	t evêtement réfractaire de	Ł
<i>†\$7</i> ,716,41	0\$1'\$19'9	-	-	~	-	-	-	-	-	-	80	-	-	-	-			_	-	-	snoilisations na sasnaqao	I
																					sbnoî esb noitssil	ħU
	L†£'779'9																					
	+\$\$'EII	_	_	-	_	_	-	-	_	_	-	_	_	~			.,	_	_		npôt spécial remboursable	4
<i>\$1</i> 6,2 <i>6</i>	70,244	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	-		-		_	-	w	ente d'immobilisations	
717,212	075'179	_	_	_	_	_	_	_	-	_	_	_		_	400	_		_			mission de capital-actions(note 6)	
<i>†66</i> '206'9	192,306	_	_	_	_	_	_	_	_	_	-	_	_	_	_	_		_	_		- (c eton) snoitsgildo'b noissim?	
000'000'\$	1,000,000	_	_	_		_	_	_	_	_	-	_	_	-	_			_	_	**	Smprunt bancaire à terme (note 3)	
†02'766'†	£27,458,423	-	_	_	-	-	•	_	_	-	_	_	-	-	_			_		_	onds provenant de l'exploitation	
967'824'1	967,884		-	**	-	_	_	_	~		_	pas	_	_	sə:	110	ďə).I 1	nu	eΛe	Augmentation des impôts sur le	
†86 ' 867	766,552	_	_	_	_	-		400	_	_	S	ıno	I 91								Amortissement des frais du revêt	
**************************************	7,124,301	_	_		_	_	_	_	_	_	_	_	_	_		_		_	_	_	Amortissement	
			_	_					_		_		_	_	_	_		_	_	_	Bénéfices nets de l'exercice -	
088 608 1 \$	<i>tL</i> \$'\$ <i>LL</i> 'I \$																				Oe l'exploitation	т.
10.47																					venance des fonds	orq
<i>2961</i>	8961																					



Passif

770'916'6	987,818,11		
986'855'9	7,815,230	Bénéfices non répartis	
980,728,8	955'866'E	Eimä 1,716,449 actions	
		Autorisé 3,000,000,8ctions	
		Capital-actions Actions ordinaires sans valeur nominale (notes 6 et 7)	
		Avoir des actionnaires	
81+'\$+9'+	\$1163,112	Tmpôts sur le revenu reportés	
¢66'789'11	10,673,000	Dette à long terme (notes 4 et 5)	
000'000'9	000'000'L	Emprunt bancaire à terme (note 3)	
<i>†89'86L'9</i>	SLL'L†L'6		
000°16†°1	000'571,1	Partie courante de la dette à long terme	
	679'868	Impôts sur le revenu	
059'107	164,251		
824,287,8	6†0'†89'†	Comptes à payer et frais courus	
955'818'1 \$	\$ 5,825,846	Emprunt bancaire (garanti)	
		Exigibilités	
<i>1961</i>	8961		

811,850,95\$ 272,855,44\$

Consumers Glass Company Limited et ses filiales

(Constituée en vertu de la Loi sur les corporations canadiennes)

Bilan consolidé au 31 décembre 1968

(avec les chiffres au 31 décembre 1967, pour fins de comparaison)

811'880'68\$	\$72,855,44\$																																	
785'919	765,807	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			ain.	eu	-	- (7	ž ət	ou) 1	ue	tûo	o x	iīq	nı	e 'ə	geb	ue	ey	o₩
£L†'L†6'97	876,656,15																																	
618'681'1	677,106	-	-	-	-	-	-	-	-	ю		-	-	SJ	no	l ə	ре	ire	eto	rso	ıjə	ΙĮ	ıəu	uə	têν	9I 1	ıp '	sij.	IOU	gu	uou	siı	Frs	
7\$1'808'SZ	30,758,449																																	
895,622,21	827,772,41	-	-	-	-	-	No.	-	-	-	an .	•	-	-	-			-		-	- 9	ını	un	၁၁	e 1	uəu	iəs:	sitt	ou	l'ar	su	iol	I	
38,037,722	LL1'9E0'S†	-	-	-	101	ca	-	-	-	-	-	-	-	-	31	ue:	ιŋc))	хiл	ıd	nt	s əi	ueı	iid	ac	w 1	ə ' s	au:	əw	itŝ	ų 'u	ier	ιэΙ	
																													S	noi	isai	lido	uu	aı
<i>†\$\$</i> \$\$11		-	-	-	-	00	-	-	**		-	-	-	230	-	•			840	-	-	-	-	-	ə	ges	ıno	oqt	uə.	a la	ioėci	Is 1	ôdı	uI
655,095,11	590,276,11																																	
6 7 L'10E	\$91,114	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-		-	-	-	-	-		-		JCG	vai	r,	sş	Sec	l si	Fre	
E9L'76E'9	897'106' <i>L</i>	-	-	-	-	-	-	-	(əlqt	ssilı	réa	911	ue.	ını	əje	2A. 1	el :	эp	n	0 1	ue:	ŋŋc	ာ	хiл	d n	p s	ps	sn	Ιď	ne s	сқа	otS	
\$25,544		-	-	-	-	-	-	-	-	-			-	-	440			-	-		-	- J3	ΛLG	nc	ာ၁ခ	à r	nu	976)I e	I I	ns s	10q	iw _I	
000°057	750,000	•	-	an.	-	-	-	-	-	-	-	-		-	- -	- 00 1	el .	r y	_ inə	ગુર						'L9								
676'874'8	86L'+88'E	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	**	-	-		-	-	-		809	-	-	-	-	li	OA	ခ၁ခ	y L	291	dw	o)	
£85°++7 \$	\$ 154,834	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	pro		м	-	-	5	stô	dşp	əp	St	າວ໌ຈ	1 13	əs:	sisc	En	
																														sə	ilic	dino	ods	D!
<i>1961</i>	8961																															T	110	N 7
																																3	110	V

IisanoD ub mon uA

ВВІВИ НЕWARD, Administrateur J. D. MINGAY, Administrateur



État consolidé des bénéfices pour l'exercice clos le 31 décembre 1968

(avec les chiffres pour l'exercice clos le 31 décembre 1967, pour fins de comparaison)

088'70E'I \$	<i>†L</i> S'S <i>LL</i> 'I \$	+	ជ
088 608 1 3	Arz zrr i 2		
070'817'1	1,838,453	rovision pour impôts sur le revenu	d
7,720,920	3,614,027	stôqmi tarve səofiðeð	В
677,480,72	33,152,228		
000'12	SL1'101	Jetons de présence et traitement des administrateurs	
9I E 666	991'7/7'1	Intérêt sur la dette à long terme	
<i>†86</i> '867	75967	Amortissement des strais du revêtement réstractaire de sours	
tts'219'I	2,124,301		
\$\$6'260'\$7	760'956'67	Prix coûtant des marchandises vendues, frais de distribution, de vente et d'administration	
		snio N	V
669°508°67	36,766,255		
047,740	ESL'L7	cevenu de placements	ď
656'LLL'67\$	205,857,36\$		Λ
<i>1961</i>	8961		

État consolidé des bénésices non répartis pour l'exercice clos le 31 décembre 1968

(avec les chiffres pour l'exercice clos le 31 décembre 1967, pour fins de comparaison)

986'855'9 \$	\$ 7,815,230	-	-	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	40	-	-	•		-	-	90	iore	ı,exe	əp	uy e	l k e	plod	3
187°494	055,612	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	~	-	-	-		-	-	-	-	-	səs	Ver	uqea	ıəbiv	DĻ	
																													:st	iioN	I
270,520,7	8,334,560																														
088'70E'I	<i>₹LS</i> ' <i>SLL</i> 'I	-	-	-	-	••		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	~			-	ę	əoio	ехеі	[e]	b 19	u əə	yəuş	le be	snj	I
£750°343	986'855'9 \$	-	-	-	-	-	•		-	•	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-	-	-	- əə	uuı	s'I ə	p in	qęp	ne e	plos	3
	8961																														

soient présentés au public et aux divers organismes de réglementation en cause.

Consumers Glass appuie aussi l'Association Canadienne du Tourisme dans son programme "Embellissons le Canada", destiné à éliminer les rebuts grâce à l'éducation parmi le public et à des techniques plus efficaces d'enlèvement des détritus. En complément à cette campagne, la compagnie a lancé sa campagne anti-rebuts parmi tous ses clients, son personnel et dans les localités.

Commercialisation

La Compagnie vend ses produits avec dynamisme dans les régions géographiques qu'elle dessert.

Au cours de l'année dernière, une plus grande importance encore a été accordée au service global d'emballage—à partir de l'avant-projet jusqu'à l'emploi par le consommateur—pour les clients. Le Service de création a déveclients et les clients éventuels. La qualité de ces travaux a été reconnue par l'Association Canadienne de l'Emballage qui a décerné à la compagnie sa Médaille d'or pour les contenants rigides.

Consumers Glass est à l'avant-garde dans le développement de meilleurs moyens d'emballage du verre pour l'expédition. La Compagnie fut la première à lancer les palettes pour les contenants de verre en vrac dans un emballage rétractile au Canada et elle a augmenté son activité dans la recherche d'autres techniques d'emballage rétractile pour le compte de ses clients.

La construction d'une usine dans l'Ouest du Canada donnera à la compagnie de nouveaux débouchés en permettant une nouvelle région de distribution et en permettant l'introduction simultanée de nouveaux contenants dans toutes les régions du pays.

et du développement a été nommé et on prévoit que les nouvelles installations à l'usage de ce service devraient être achevées en 1969;

A mis ses installations de Candiac au Québec à la disposition de la Société de recherche pour l'industrie des contenants en verre afin d'y poursuivre des expériences dans la technologie avancée de fabrication du verre.

Relations avec le personnel

Un contrat de deux ans fut signé avec le Syndicat National des Employés du Verre au début de 1968, couvrant l'usine de Ville Saint-Pierre.

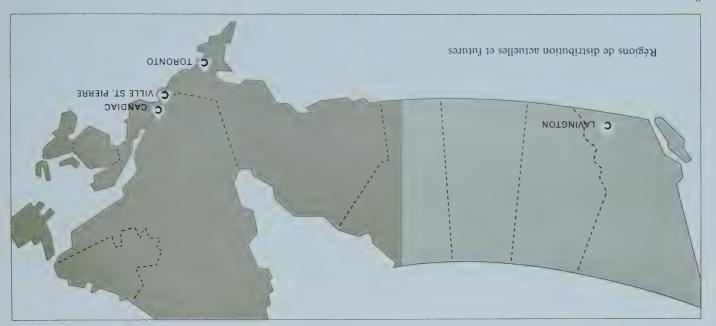
La compagnie a entamé les négociations avec le local de Candiac du Syndicat des travailleurs unis du verre et de la céramique de l'Amérique du Nord à la fin d'août 1968. Les services d'un conciliateur pour aider à renouveler la convention furent sollicités du Ministère du Travail au début de janvier 1969.

Les négociations du contrat avec les locaux de Toronto du même syndicat ont déjà commencé.

Relations extérieures

La Compagnie est membre et supporte activement le Conseil des contenants en Verre, une association canadienne établie pour représenter l'industrie.

Au cours de l'année, une publicité considérable a été faite aux contenants de boissons gazeuses non consignés, de plus en plus employés par le public canadien. La publicité était basée sur des opinions plutôt que sur des faits. Le Conseil des contenants en verre a fait des recherches intensives dans tous les aspects des emballages de verre et s'assure que des renseignements pertinents à ce sujet et s'assure que des renseignements pertinents à ce sujet



de capital soient maintenues à un niveau élevé pour fournir la capacité requise et assurer les progrès techniques futurs. En 1968, les dépenses de capital se chiffrèrent à \$6,615,150 et comprirent:

- La reconstruction du four original à l'usine de Toronto de même que des améliorations substantielles de la manutention et l'inspection des matériaux au cours du processus de la fabrication;
- L'aménagement d'entrepôts supplémentaires à Toronto et à Candiac pour réduire l'emploi d'espace loué et suffire à la plus grande capacité de production acquise récemment;
- L'agrandissement des bureaux administratifs à Toronto;
- L'agrandissement des installations de fabrication par moulage commencé en 1967 et achevé en 1968;
- Dépenses initiales à l'usine de l'ouest.

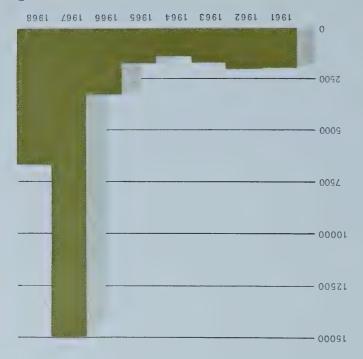
Recherche et développement

La technologie sera un facteur de plus en plus important dans l'industrie des contenants en verre. A cette fin, en 1968, Consumers Glass:

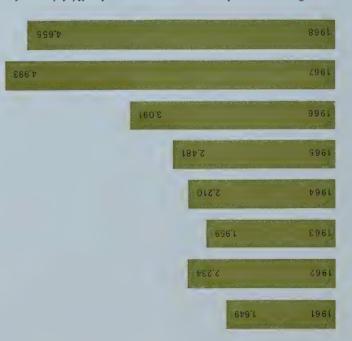
- A renouvelé pour la huitième année son entente d'aide technologique avec Brockway Glass Company, le deuxième fabricant par ordre d'importance de contenants en verre aux États-Unis;
- A établi un programme de recherches et de développement à l'usine de Toronto. Un directeur de la recherche

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS 1961-1968

en milliers de dollars



1961-1968 en milliers de dollars SOURCE DE FONDS DE L'EXPLOITATION



en financement à terme et pour retarder l'échéance du prêt précédent de \$7,000,000.

 En vertu de la Loi d'encouragement au développement régional par le gouvernement fédéral, la compagnie recevra un octroi au comptant d'environ \$2,000,000 pour l'usine de l'ouest, de même que des avantages fiscaux quant au revenu futur.

Fonds de roulement

Les fonds obtenus de l'exploitation durant l'année se chiffrèrent à \$4,654,723 en comparaison de \$4,992,704 en 1967. Sur une base par action, en 1968, ceci se chiffra à \$2.71 en comparaison de \$2.98 en 1967. Les augmentations du revenu net et de la dépréciation, se chiffrant à \$979,451, furent contrebalancées par une réduction des impôts reportés et ont entraîné une diminution nette de \$337,981 des fonds provenant de l'exploitation.

Le fonds de roulement diminua de \$2,342,585 durant l'année pour s'établir à \$2,224,290 à la fin de 1968. Le total des sources de fonds, y compris le financement additionnel à la banque de même qu'une portion de l'émission des droits, se chiffra à \$6,622,347. Les dépenses de capital, les frais de regarnissage des fours, les remboursements sur la dette à long terme et le paiement des dividendes se chiffrècent à \$8,964,932, ce qui causa la diminution du fonds de roulement. Le produit de l'émission de droit a substantionlement amélioré cette situation et on prévoit que le fonds de roulement se maintiendra à un niveau adequat fonds de roulement se maintiendra à un niveau adequat

Dépenses de capital

L'expansion continue du marché et le développement rapide de la technologie du verre exigent que les dépenses

facilités de transport par voie serrée et routière. d'eau et d'électricité, la base de sol requise, et d'excellentes

Colombie Britannique, donnant à la compagnie les avan-Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta et de la Candiac, Québec. La nouvelle usine servira les clients du de Toronto, Ontario; Ville Saint-Pierre, Québec; et le marché de l'est du Canada en provenance de ses usines Actuellement, Consumers Glass distribue ses produits sur

tages d'une distribution nationale.

Financement

ont été obtenus comme suit: répondre aux autres engagements de capitaux. Les fonds pour accomplir l'agrandissement dans l'ouest et pour La compagnie a fait des arrangements de financement

actionnaires. janvier 1969 et fut complètement souscrite par les ordinaires détenues. L'émission s'est terminée le 10 sur la base d'une action ordinaire pour cinq actions aux livres le 1er novembre 1968 au prix de \$15 l'action, • Une offre de droits a été saite aux actionnaires inscrits

prorata de l'avoir de nouvelles émissions. droits, il est prévu qu'elle souscrira pour sa part au séquemment, après l'achèvement de l'émission des maintenir son intérêt relatif dans la compagnie, et conarrangement préalable, Brockway avait l'option de est une société américaine. Cependant, en vertu d'un pas le droit de souscrire à cette émission parce qu'elle cent des actions en circulation de la compagnie, n'avait Brockway Glass Company Inc., détenteur de 20 pour

\$5,000,000 de capitaux. De ces sources, la compagnie est assurée d'environ

compagnie pour fournir un autre montant de \$5,000,000 • Des arrangements ont été faits avec les banquiers de la

• Amélioration plus poussée dans l'efficacité des opéra-

• Réduction des frais grâce à des perfectionnements

technologiques.

Brentwood Containers Limited

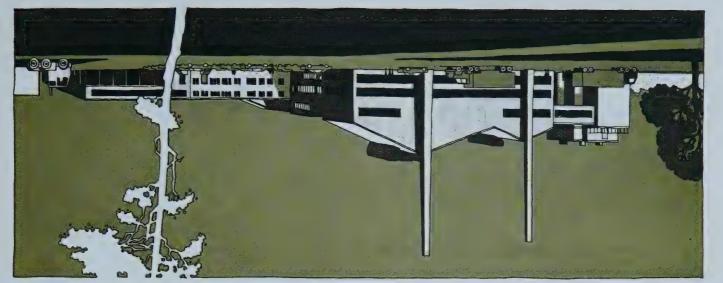
des contenants en plastique pour d'autres industries. ment de produits, Brentwood sera en mesure de fabriquer cette addition et au développement d'un plus grand assorticette exploitation fut substantiellement accrue. Grâce à sions. Au cours de l'année, la capacité de production de satisfaisant; les profits de 1968 ont dépassé nos prévide fabrication des plastiques de la compagnie, fut des plus Le rendement de Brentwood Containers Limited, la filiale

Usine dans l'ouest

Amérique du Nord. environ 300 personnes et sera parmi les plus modernes en Lorsque l'usine sera en pleine exploitation, elle emploira duire un assortiment complet de contenants en verre. verre et six machines de moulage du verre, et pourra propieds carrés contiendra deux fourneaux pour la fonte du Vernon en Colombie Britannique. Cette usine de 250,000 de \$10,000,000 dans la vallée Okanagan, à huit milles de d'une usine de fabrication de contenants en verre, au coût acres pour marquer le début officiel de la construction la première pelletée de terre sur un emplacement de 100 Travaux Publics dans le gouvernement du Canada, a levé Le 23 novembre, l'honorable Arthur Laing, Ministre des

près de Lavington, est idéal et offre une quantité adéquate régional du gouvernement fédéral. L'emplacement choisi, en vertu de la Loi sur l'encouragement au développement et parce que cette région donne droit à une aide financière raison de sa position stratégique par rapport au marché, L'emplacement dans la vallée Okanagan fut choisi en

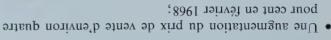
Croquis de l'usine de Lavingion

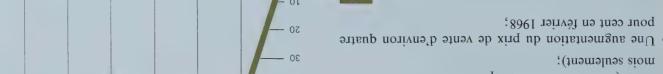


Ventes

dépendit d'un certain nombre de facteurs: \$6,960,543 fut de 23% par rapport à celle de 1967 et le chiffre record de \$36,738,502. L'augmentation de nières années. Les ventes nettes consolidées atteignirent la hausse que nous avons connue au cours des quatre der-En 1968, les livraisons ont maintenu la forte tendance vers

- d'aliments; pagnie, particulièrement sur les marchés de boissons et • Une plus grande demande pour les produits de la com-
- Glass (les chiffres de 1967 représentaient les ventes de 9 entière de l'usine de Candiac, anciennement Iroquois • L'inclusion pour la première fois des ventes d'une année





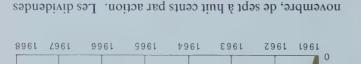
Ot

09

09

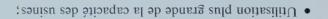
04

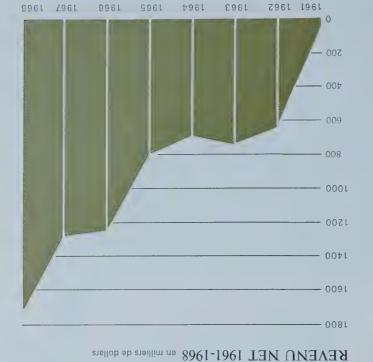
08



:sanvants: de capitaux et de taxes, et résulta directement des faits l'augmentation des frais de main-d'oeuvre, de matériaux, des ventes, de 4.4 en 1967 à 4.8 en 1968 sut réussie malgré L'augmentation du revenu net, exprimée en pourcentage

versés aux actionnaires en 1968 se chiffrèrent à \$519,330.







grève de sept semaines qui y a sévit dans l'industrie. • L'exportation de verre aux Etats-Unis par suite de la

Bénéfices et dividendes

droits récemment complétée. actions en décembre soit une portion de l'émission de de conventions d'option d'achat en mars et de 40,318 cours de l'année se composaient de 3,000 actions en vertu 1,673,131 actions en circulation. Les actions émises au décembre, en comparaison de 78 cents en 1967, basés sur \$1.03, basés sur 1,716,449 actions en circulation le 31 à 1967. Les bénéfices par action en 1968 s'élevèrent à soit une augmentation de \$472,694 ou de 36 % par rapport Le revenu net consolidé pour l'année fut de \$1,775,574,

ministrateurs augmentèrent le dividende trimestriel de Par suite du niveau plus élevé de revenu en 1968, les ad-



J. D. MINGAY

tielle de ce marché.

aux actionnaires Rapport des administrateurs

Limited. Au cours de l'année dernière: année de progrès marqué pour Consumers Glass Company Nous sommes heureux de rapporter que 1968 fut une

- élevées depuis l'avènement de la compagnie; • Les livraisons de contenants en verre furent les plus
- Le revenu net a dépassé tous les niveaux précédents;
- Canada a été mise en chantier, • La première usine de contenants en verre dans l'ouest du

tribué à une augmentation du revenu net de 36% pour même que les perfectionnements technologiques ont con-23%. Ce niveau de ventes, une productivité accrue, de se chiffrèrent à \$36,738,502, soit une augmentation de ploitation. Pour l'année 1968, les ventes nettes consolidées tenants en verre qu'au cours de toute autre année d'exd'augmenter et nous avons fabriqué et vendu plus de con-La demande pour les produits de la compagnie a continué

l'achèvement est prévu pour la fin de cette année. usine de contenants en verre en Colombie Britannique dont Pour ce faire, nous avons commencé la construction d'une tribution nationale des contenants en verre au Canada. et d'expansion à long terme de la compagnie a été la dis-Un objectif important du programme de développement

exprimons nos sincères remerciements.

de nos actionnaires, fournisseurs et clients. A tous, nous

les efforts exceptionnels de tous nos employés et l'appui

Le succès de l'année dernière n'aurait pas été possible sans

nombreuses contributions qu'il a apportées au cours des

tration et la Direction expriment leur gratitude pour les

Limited, fut une perte déplorable. Le Conseil d'adminis-

compagnie et président de Mindustrial Corporation Le décès de M. W. P. Walker, administrateur de notre

et que la Consumers Glass profitera d'une part substanrôle de plus en plus grand dans l'industrie de l'emballage

Nous sommes certain que le verre continuera de jouer un

Les perspectives de l'industrie au Canada sont excellentes.

années pendant lesquelles il a servi la compagnie.

· juəpisə id

Au nom du Conseil,

atteindre \$1,775,574.

					-								
Fonds provenant de l'exploitation -	-	-	-	_	-		-	-	-	-	-	17.2	86.2
Bénéfices Bénéfices	-	-	-	-		ua	-	-	-	-	68.	1.03	87.0
Par action													
səbnəbivid	-	•	-	-	-	-	-	-	-	-	-	615	†9†
Amortissement des immobilisations	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	421,2	819'1
Dépenses en immobilisations -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$19'9	∠I6' <i>†I</i>
Kevenu net Revenu	-	-	-	346	-	-	400	-	-	-	-	9 <i>LL</i> 'I	£0£'I
Ventes nettes Ventes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	682'98\$	822'67\$
Exploitation (en milliers de dollars)												8961	<i>1961</i>
Faits saillants													

Table des matières

- Rapport des administrateurs 4
- Rapport général 5-8
- État consolidé des bénéfices 9
- État consolidé des bénéfices non répartis 9

Bilan consolidé 10-11

- État consolidé de la provenance et de l'utilisation des fonds 12
- Notes aux états financiers consolidés 13
- Rapport des vérificateurs 13
- Revue financière 14



Consumers Glass Company Limited

Siège social: 258-2e avenue, Ville Saint-Pierre, Montréal, Québec

Bureau administratif: 249 sud, avenue Kipling, Toronto 18, Ontario

Crown Trust Company Montréal/Toronto
Préposé aux registres des actionnaires
The Royal Trust Company Montréal/Toronto
Agent comptable des transferts
Touche, Ross, Bailey & Smart Toronto
Vérificateurs
La Banque de Montréal Montréal/Toronto
Валque
Brentwood Containers Limited J. L. Eyre, Président
Filiales
Ville Saint-Pierre, Québec Candiac, Québec Toronto, Ontario
Usines
WINNIPEG, MANITOBA rue Wall
FORT WILLIAM, ONTARIO rue Hardisty
ST-ЈЕАИ, ТЕВВЕ-ИЕUVЕ гие Duckworth; chemin King's Bridge
SAINT-JEAN, NOUVEAU-BRUNSWICK rue Waterloo
HALIFAX, NOUVELLE-ÉCOSSE Upper Water Street
QUÉBEC, QUÉBEC Édifice Rond-Point, Pont de Québec, Sainte-Foy
Токоито, Оитакіо 249 sud, avenue Kipling
Montreal, Québec 258-2e avenue, Ville Saint-Pietre
Bureaux de vente
J. A. Wylie Secrétaire-trésorier
R. D. Morison Vice-président, Finance et administration
P. R. Holland Vice-président, Commercialisation
V. S. B. Corbet Premier vice-président, Exploitation
А. F. Griffiths Vice-président administratif
J. D. MINGAY Président
B. H. RIEGER Vice-président du Conseil
Brian Heward Président du Conseil
Direction
R. E. Stavert - Président du Conseil, The Guardian Insurance Company of Canada
B. H. Rieger Vice-président, Canadian Corporate Management Company Limited
J. D. Mingax Président, Consumers Glass Company Limited
C. F. G. Heward & Company (1965) Ltd.
Brian Heward Président du Conseil, Consumers Glass Company Limited
D. L. Sheesley Président, Brockway Glass Company, Inc.
J. C. HÉBERT Président, Service Administratif Canadien d'Outre-mer
F. R. Daniels Président du Conseil, Dominion Textile Company Limited
Conseil d'administration



Tout paraît mieux dans un contenant en verre.

ONSUMERS GLASS COMPANY LIMITED GRAPPORT ANNUEL 1968





A PATTERN FOR GROWTH

An address by J. D. MINGAY, President Consumers Glass Company Limited

TO THE
VANCOUVER FINANCIAL
ANALYSTS SOCIETY

MARCH 6, 1968



I want to thank you very much for the opportunity to be here today. It is particularly timely for me to be in Vancouver to discuss the Consumers Glass Company and its pattern for growth, since we are vitally interested in this important and growing Western market.

My presentation will be divided into five headings:

- 1. Industry Perspective
- 2. Consumers Glass Company
- 3. Financial Review
- 4. Future Growth
- 5. Outlook

1. Industry Perspective

In the last twelve years, the glass container industry in Canada has shown a steady progression of growth. In the ten year period — 1956-65 — the industry grew by 6.5 per cent per year. In 1966, it increased by 10.2 per cent; in 1967, by another 10 per cent.

In terms of dollars, this means that the industry's domestic sales of \$41-million in 1956 had grown to \$88-million by the end of 1967. We estimate that this will increase by another 10 per cent in 1968 to approximately \$96-million.

These figures are for the domestic market only. Our best estimate — based on Dominion Bureau of Statistics figures — is that the import market added another \$12 or \$13-million in sales in 1967.

The food processing industry is our biggest market, accounting for 40 per cent of our volume. The various segments of the beverage industries (soft drinks, brewing, distilling, wine and dairy) represents a further 50 per cent of the total market. Drugs and chemicals account for the remaining 10 per cent.

All of these segments have grown consistently over the years with soft drinks and food showing the highest rates of increase.

This brief review of the industry indicates that it has expanded consistently and we have every reason to believe that it will continue to grow.

I would now like to discuss Consumers Glass Company.

2. Consumers Glass Company

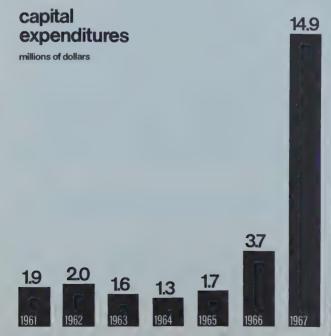
When new management was introduced in 1960, one of its first steps was to conduct a detailed study of the glass container industry at that point — and to assess future trends and prospects.

Our analysis pointed to a continuing pattern of growth despite severe competition from other packaging materials such as plastics, tin, aluminum, paper and fibre.

Our second step was to take a realistic assessment of our facilities and methods of operation. Frankly, we were not pleased with what we found. Our plants and technology were obsolete. Our sales and manufacturing forces were not operating in concert — and we had an enormous inventory, much of which had been gathering dust for years.

Immediately we had to devise a plan of action to overcome the problems we faced. We brought in new middle management, created a marketing group, restructured the sales organization — and prepared a detailed program for up-dating the physical facilities.

This modernizing program was started at once and in the past seven years \$27.1 million has been spent to ensure that our facilities are up to date and that our competitive position continues to improve.



The result is that today we are in an excellent position to capitalize on the developments of the past seven years. We have three profitable manufacturing facilities — in Ville St. Pierre, Quebec; Candiac, Quebec; and Toronto, Ontario.

The Ville St. Pierre plant is located in west-end Montreal on 13 acres of land. A refurbishing program was started in 1962 and is now complete. The plant is an efficient operation utilizing three furnaces and twelve glass forming machines.

The Candiac plant was acquired in April, 1967, from Sogemines Limited. It was formerly the Iroquois Glass Division. It is located on a 45-acre site in south Montreal and comprises two regenerative furnaces, one unit melter, and eight glass-forming machines. An extensive modernization program was undertaken in this plant in the latter part of 1967 and is continuing. There is considerable room for adding additional productive capacity here.

The Toronto plant was built in 1954 and is located in the west end of Toronto on a 31-acre site. It consists of three furnaces and sixteen glass-forming machines. Two of these furnaces are of recent design. A \$6-million expansion program was completed at this plant in the Fall of 1967 and included an extension to the plant to house a new furnace—plus related facilities. A redesign of the original furnace is scheduled to begin this year and when it is completed, the Toronto facility will be among the most modern in North America.

Some of the results obtained in the modernization program, we believe, will be of interest to you. Furnace life has been more than doubled — a significant saving when you realize that a furnace costs approximately \$1.5-million. Raw materials costs have been substantially reduced as a result of improved batch formulas. Machine operating speeds have been doubled with the introduction of new machines and techniques. Improved controls have enabled us to achieve sizeable savings in fuel, raw materials and other conversion costs while enhancing our product quality. Electronic inspection devices, bulk palletizing, shrink wrapping, and other innovations have contributed to further savings both for ourselves and our customers.

Along with our up-dating of the manufacturing facilities, we also increased our warehousing space. Today, we have more than one million square feet of warehouse space, divided about equally between

Montreal and Toronto. This enables us to meet the demands from our customers for quick and efficient service.

While we were modernizing our plants, we placed a high priority on improved technology.

To obtain immediate assistance, we entered into a 5 year know-how agreement with Brockway Glass Company, Inc., the second largest glass container manufacturer in the United States. Brockway's research and technology are unsurpassed in the glass container industry. This agreement has been extremely beneficial to us and certainly has helped in strengthening our competitive position. We have an excellent working relationship which has twice been renewed, in 1966 and again in 1967. We intend to maintain it.

The results of this program of growth can best be illustrated by examining the company's financial progress over the past seven years.

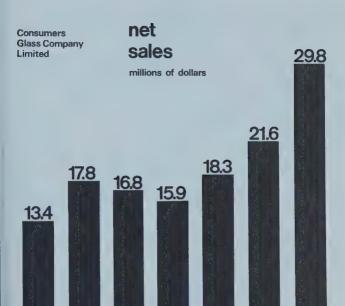
3. FINANCIAL REVIEW

In fiscal 1961, we had a net income of \$42,000 — a tax rebate — on sales of \$13,400,000. We showed three cents a share.

By fiscal 1966, sales had increased to \$21,570,000. Net income was \$1,266,000 and earnings per share were 77 cents.

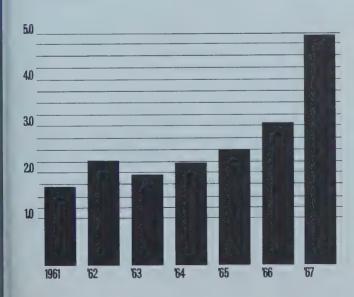
Our 1967 fiscal year was the best in the company's 50 year history. Sales volume increased 38 per cent over 1966 to \$29,777,959 and consolidated net income increased by three per cent to \$1,302,880. We are particularly gratified by this increase in net income because it was achieved in spite of substantial non-recurring expenditures at the Candiac plant.

Earnings per share increased to 78 cents and cash generated by operation increased by 62 per cent to \$4,992,704 compared with \$3,091,045 in the previous fiscal year.



cash flow

millions of dollars



We attribute the substantial increase in sales volume to three principal factors:

- A. increased market penetration and a stronger demand for the company's products, particularly in the food and non-returnable soft drink markets
- B. acquisition of Iroquois Glass in April, 1967
- C. inclusion for the first time for a full year the sales of our plastics fabricating division, Brentwood Containers Limited.

I would like to point out here that we have watched developments in other areas of packaging and that the acquisition of Brentwood Containers in September, 1966, was a first step in moving into the plastics field.

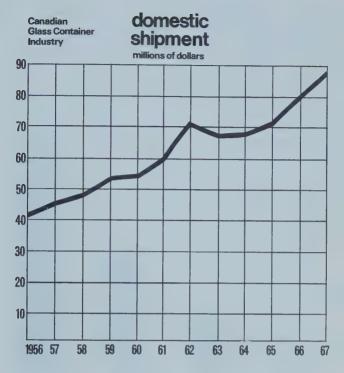
While we are discussing finance, I should mention that the land, buildings, and equipment of the Iroquois Glass Division of Sogemines Limited at Candiac were purchased in April, 1967, for \$9,926,000. In addition, a deposit of \$1,250,000 was made against the valuation of working capital to be determined finally by sales of the finished glass inventory over an eighteen month period — from the date of purchase.

The agreement required a cash payment of \$5,000,000 together with the issuance of \$6,176,000 of 63/4 per cent serial debentures and debentures to Sogemines Limited. The serial debentures mature in annual amounts of \$1-million from 1968 to 1971 and \$926,000 in 1972. The balance of \$1,250,000 of debentures will become due in 1973. The cash payment for the acquisition was arranged through our bankers.

4. Future Growth

I am optimistic about the future growth and profitability of Consumers in the Canadian packaging industry. There are good reasons for this optimism.

First, the glass container industry throughout North America has maintained its position in the total packaging market despite strong competition from the producers of metal, paper, and plastic containers. We believe we will be able to continue meeting this competition effectively and further to increase our market penetration.



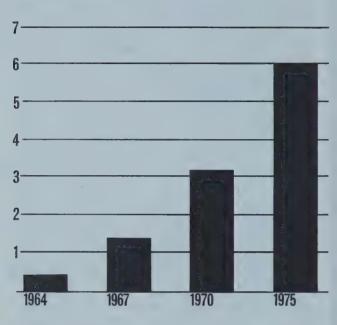
This should come about not only through normal marketing progression but as a result of new technology in glass formulations and uses for glass. The industry's marketing is aggressive. One result of this was the conversion three years ago of the baby food industry in Eastern Canada to glass containers. This opened a sizeable market. You may have noticed that baby foods in glass have been introduced into the Vancouver market only recently.

A primary reason for my confidence is the growing use of no deposit — no return bottles for soft drinks. In the last six months we have had to revise our projections of this market because our earlier estimates were too conservative. According to a study we completed only last week, in 1968 more than 1,400,000 gross of these bottles will be manufactured.

By 1970, this should increase to 3,200,000 gross . . . and by 1975 to 6 million gross. This six million gross represents 45 per cent of the total 1967 glass container market.

non returnable sodas

in gross (millions)



These figures are based only on projections for the soft drink industry. They do not take into account the possible — and ultimately probable conversion of the beer industry to one way containers. The successful introduction of canned beer in the British Columbia market demonstrates that consumers do want convenience packaging.

These are the reasons for being optimistic about the future. But, with optimism — there must also be realism. And there are certain things which temper this optimism — slightly.

One is that the glass container industry is labor intensive. In February, 1968, we had a price increase of about four per cent . . . a direct result of the higher costs of labor, materials transportation, and capital in 1967. With the cost of money the way it is today it can be a significant factor when you realize that \$1.25 of investment is required in a new plant for every \$1.00 of sales.

Although wage increases everywhere have been exerting severe cost pressure, we do enjoy excellent relations with our unions. A two year contract with Le Syndicat National des Employes du Verre (CNTU) was signed recently covering the Ville St. Pierre plant. The agreement calls for a 10 per cent increase in wages and benefits this year and another 7½ per cent next year. Our agreements with the United Glass and Ceramic Workers of North America are due for renegotiation at Candiac and Toronto within the next year.

Another factor is the growing concern in Canada over the problem of litter. All manufacturers of packaging materials are aware that their products do create litter — if they are not properly discarded.

Unfortunately, some people have the idea that glass is one of the major offenders. It isn't.

Let me cite some examples from the U.S. — and I pick the U.S. because the per capita usage of glass containers there is considerably higher than in Canada. In a recent five state survey (Washington, Michigan, Maine, Florida, and Texas) it was disclosed that, of the total litter, only six per cent was glass containers.

In another survey, the State Highway Commission in Kansas, took a census of litter along one of its major highways near a city of 17,000 people. Paper accounted for 55.7 per cent of the trash picked up. Tin cans accounted for 22.6 per cent, and glass containers only 11.7 per cent.

These are only two surveys out of many. However, all surveys point in the same direction. Glass is only a small part of the litter problem. Litter does exist and wishing it away doesn't work. Litter is a problem of people, not products.

People demand more and more convenience packaging. However, they do not blame themselves for creating litter. They blame the manufacturers for creating the packages which meet their demand.

All package manufacturers — paper, cans, plastics, glass — are aware that this problem is growing and that the public and various governments are becoming increasingly concerned about it.

One way of helping to solve this problem is education. To that end we are actively supporting programs of the Canadian Tourist Association, Keep Canada Beautiful, trade and consumer organizations and those in our own plants and communi-

ties. In the kits which you have received today are bumper stickers and litterbags for your cars — which I hope you will use. Education is only part of the answer. It will require action by the entire packaging industry to solve this problem.

We believe that the technological skills that have provided us with the packaging we now enjoy are capable of combatting the problem. The many companies in the packaging industry in Canada are now working to that end. Consumers Glass is actively supporting this approach.

These difficulties are not insurmountable. I am confident they will be overcome.

5. Outlook

I believe that Consumers has all the ingredients needed for continued profitability and growth. Our plants are excellent. Our management has depth, and our technology is advanced.

When I began this afternoon, I mentioned that we have become increasingly interested in this growing Western market. I want to say that development of the market in the four Western provinces is very much in our plans. Last year, we undertook a feasibility study to determine whether we should build a plant to serve this market. Our study showed conclusively that glass container users would support us enthusiastically. In fact, we were overwhelmed by their response.

Subsequently, we engaged a firm — the best in the business — to do an extensive location study. Their recommendations were that there are three sites ideally situated for the construction of a plant in the West. One of these is in British Columbia. The other two are in Alberta.

We are now evaluating both these studies to determine whether we should proceed. We are hopeful that within 60 days we will be able to complete our analysis and announce our intentions.

I thank you for your attention and if you have any questions, I will be happy to answer them.







Nous sommes d'avis que tous ces perfectionnements technologiques qui nous ont permis de réaliser les emballages et les contenants que nous trouvons si pratiques peuvent également être mis à contribution pour combattre le problème. Les nombreuses compagnies que l'industrie canadienne de l'emballage englobe procèdent actuellement à des travaux à ces fins. Consumers Class accorde son appui concret à de telles mesures.

Ces difficultés ne sont pas insurmontables; j'ai confiance qu'on en viendra à bout.

5. Perspectives generales

A mon avis, Consumers Class possède tous les éléments nécessaires à l'expansion et à la rentabilité. Nous avons d'excellentes usines, une direction consciencieuse et une technologie avancée.

Au début de mon allocution, j'ai mentionné que le marché grandissant de l'Ouest nous intéressait de plus en plus. Je voudrais ajouter que nous prévoyons étendre notre activité au marché des quatre provinces de l'Ouest. L'année dernière, nous avons fait une étude de possibilité pour déterminer si nous devions construire une usine pour déterminer ce marché. Notre étude a démontré d'une manière probante que les usagers de contenants de verre nous accorderaient leur appui avec enthousiasme. En vérité, leur réponse nous a comblés de satisfaction.

Par la suite, nous avons retenu les services d'une firme — la meilleure dans ce domaine — pour faire une étude intensive de l'emplacement. D'après leurs recommandations, trois emplacements seraient idéals pour la construction d'une usine dans l'Ouest. Un est en Colombie Britannique et les deux autres, en Alberta.

A l'heure actuelle, nous examinons ces études pour déterminer si nous devons ou non mettre ces plans à exécution. Nous espérons que d'ici 60 jours nous pourrons finir nos analyses et faire connaître nos intentions.

Je vous remercie de votre bonne attention. Je serais heureux de répondre aux questions que vous voudriez bien me poser.

plus de contenants de verre par personne qu'au Canada. Une étude faite récemment dans cinq états (Washington, Michigan, Maine, Floride, et Texas) a permis de constater que les contenants de verre ne représentaient que six pour cent de tous les détritus.

Lors d'une autre étude, la Voirie du Kansas a examiné les détritus le long d'une route principale de cet état aux abords d'une ville de 17,000 habitants. Les déchets de papier comptaient pour 55.7 pour cent du total, les canettes métalliques, 22.6 pour cent, et les contenants de verre, seulement 11.7 pour cent,

Beaucoup d'autres études ont été faites de ce problème; je n'en ai mentionné que deux, mais toutes font ressortir le même fait. Le verre ne forme qu'une petite partie de tous les détritus dans les endroits publics. Il faut se rendre à l'évidence: le problème existe et souhaiter le contraire ne l'élimine pas. Mais ce sont les consommateurs qu'il faut blâmer, et non pas les produits.

Les consommateurs exigent de plus en plus des emballages et des contenants pratiques. Toutefois, ils ne se reprochent pas de les jeter n'importe où; plutôt ils rejettent la faute sur les fabricants qui justement ont mis ces contenants sur le marché pour répondre aux exigences des consommateurs. Tous les fabricants d'emballages et de contenants

Tous les fabricants d'emballages et de contenants divers — de papier, de verre, de plastique ou de métal — reconnaissent que ce problème prend des proportions de plus en plus grandes et que le public et les organismes gouvernementaux en éprouvent des inquiétudes de plus en plus vives.

Une taçon de résoudre ce problème, c'est d'informer le public. A cette fin, nous appuyons activement les programmes de l'Association canadienne du Tourisme, "Embellissons le Canada", les organismes du commerce et des consommateurs, sans nos propres usines et agglomérations. La pochette que l'on vous a donnée aujourd'hui contient des étiquettes gommées et des sacs à rebuts pour la voiture; nous espérons que vous les utiliserez. Mais rendre le public conscient du problème n'est qu'une partie de la solution. Il faudrait que toute l'industrie de l'emballage concerte ses efforts pour éliminer trie de l'emballage concerte ses efforts pour éliminer ce problème.

Ces chiffres sont fondés sur des prévisions faites pour l'industrie des eaux gazeuses seulement. Ils ne tiennent pas compte de l'adoption probable de bouteilles non consignées par les brasseries. Le lancement réussi de la bière en canettes sur le marché de la Colombie Britannique démontre que les consommateurs désirent des contenants pratiques.

Ce sont là des raisons d'envisager l'avenir avec optimisme. Mais il faut aussi être réaliste; certains éléments viennent modérer cet optimisme – légèrement.

L'industrie des contenants de verre doit faire face à des problèmes de main-d'oeuvre. En février 1968, nous avons augmenté les prix d'environ quatre pour cent . . . une conséquence directe de la hausse des frais de main-d'oeuvre et de transport et du coût des matières premières et des immobilisations au cours de 1967. Ce facteur peut revêtir une très grande importance étant donné le loyer actuel de grande importance étant donné le loyer actuel de l'argent, si l'on considère que dans une nouvelle usine chaque \$1 de vente nécessite une mise de honds de \$1.25.

Bien que les augmentations générales de salaires aient entraîné une forte tension des prix, nos relations avec les syndicats sont excellentes. Une convention de deux ans a été passée récemment avec le Syndicat National des Employés du Verre pour l'usine de Ville Saint-Pierre.

Aux termes de la convention, il y aura une augmentation de 10 pour cent des salaires et des avantages sociaux cette année et une augmentation de 7½ pour cent l'an prochain. Nos conventions avec les Travailleurs unis du verre et de la céramique de l'Amérique du Nord feront l'objet de nouvelles négociations à Candiac et à Toronto au cours de l'année prochaine.

Un autre problème qui cause des inquiétudes de plus en plus vives au Canada, ce sont les détritus. Tous les fabricants d'emballages et de contenants savent que leurs produits iront joncher les endroits publics si l'on ne les met pas au rebut dans les endroits prévus.

Malheureusement, certains sont portés à croire que les contenants de verre sont ceux que l'on jette partout. Ce n'est pas le cas.

Voici quelques exemples de la situation aux Etats-Unis. Je choisis ce pays à dessein car l'on y utilise

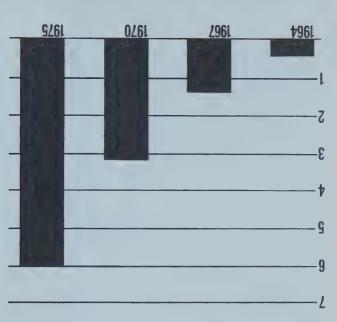
Nous y arriverons non seulement par la progression normale des marchés, mais aussi par l'utilisation de nouvelles techniques quant à la composition du verre et les nouvelles utilisations de ce dernier. L'activité des services commerciaux de notre industrie est dynamique. L'adoption, il y a trois ans, de bocaux de verre pour les aliments de bébé dans l'Est du Canada en fait foi. Cette conversion a ouvert un marché considérable. Vous avez peut- étre remarqué que les aliments de bébé sont depuis peu présentés dans des bocaux de verre sur le peu présentés dans des bocaux de verre sur le marché de Vancouver.

Une des raisons importantes qui motivent ma confiance, c'est l'usage de plus en plus grand des bouteilles non consignées pour les eaux gazeuses. Au cours des derniers six mois, nous avons dû reviser nos prévisions pour ce marché parce que nos premières estimations étaient trop prudentes. D'après une étude que nous avons achevée la semaine dernière, plus de 1,400,000 de grosses de ces bouteilles seront fabriquées en 1968.

Vers 1970, ce chiffre devrait atteindre 3,200,000, de grosses vers 1975. Ces six millions de grosses représentent 45 pour cent de la totalité du marché des contenants de verre en 1967.

boissons gazeuses non retournables

en gros (millions)



Aux termes de la convention de vente, une somme de \$5,000,000 a été versée comptant et des obligations à 63% tions non garanties, ainsi que des obligations à 63% pour cent non garanties, remboursables en série, ont été émises à Sogemines Limited pour un total de \$6,176,000. Les obligations non garanties remboursables en série échoient à raison de \$1 million par année de 1968 à 1971, et de \$926,000 en 1972. Le restant des obligations non garanties, s'élevant à \$1,250,000, sera remboursable en 1973. Le versement comptant sur cette acquisition a été fait par ment comptant sur cette acquisition a été fait par l'intermédiaire de notre banque.

4. Expansion future

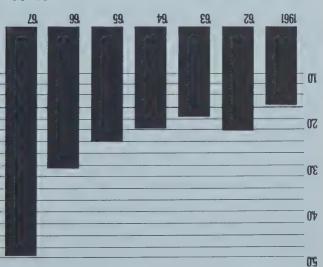
J'envisage l'avenir avec beaucoup d'optimisme quant à l'expansion et à la rentabilité de Consumers dans l'industrie canadienne de l'emballage, et j'ai de bonnes raisons de le croire.

Tout d'abord l'industrie des contenants de verre s, dans toute l'Amérique du Nord, conservé sa position sur le marché global de l'emballage malgré la forte concurrence que lui livrent les fabricants de contenants de métal, de papier et de plastique. Nous sommes convaincus de pouvoir continuer de faire face à cette concurrence avec succès et d'étendre notre pénétration des marchés.



mouvement de la trésorerie

enalitions de dollars



Nous attribuons cette augmentation considérable du volume des ventes à trois facteurs principaux.

A. une plus grande pénétration des marchés et l'augmentation de la demande des produits de la compagnie, particulièrement sur le marché des eaux gazeuses vendues en bouteilles non consignées et des denrées alimentaires.

B. l'acquisition d'Iroquois Glass en avril 1967.

C. l'inclusion, pour la première fois, des ventes d'une année entière de notre division qui fabrique, Brentwood brique des produits de plastique, Brentwood Containers Limited.

Jaimerais souligner ici que nous avons surveillé l'évolution des autres secteurs de l'emballage et que l'acquisition de Brentwood Containers en septembre 1966 était un premier pas vers notre entrée dans le domaine des plastiques.

Parlant de finances, je mentionnerais également que nous avons acheté en avril 1967 le terrain, les bâtiments et l'outillage de la Division Iroquois Class de Sogemines Limited à Candiac, moyennant une somme de \$9,926,000. De plus, un dépôt de \$1,250,000 a été effectué pour la valeur estimée du fonds de roulement qui sera déterminée d'une façon définitive à la vente du stock de produits finis, échelonnée sur une période de dix-huit mois à compter de la date d'achat.

Les résultats de ce programme d'expansion ressortent mieux si l'on étudie les progrès financiers de la compagnie au cours des sept dernières années.

3. REVUE FINANCIERE

Pour l'exercice de 1961, nous avions réalisé un revenu net de \$42,000 — un dégrèvement d'impôt — sur des ventes s'élevant à \$13,400,000. Le dividende avait été de trois cents l'action.

Vers 1966, les ventes avaient passé à \$21,570,000; le revenu net s'établit à \$1,266,000 et le rendement de l'action atteignit 77 cents.

L'exercice financier de 1967 a été le meilleur que la compagnie ait connu au cours de ses cinquante années d'existence. Le volume des ventes augmenta de 38 pour cent par rapport à 1966 pour atteindre \$29,777,959 et le revenu net consolidé passa à \$1,302,880, une augmentation de trois pour cent. Nous jugeons cette augmentation du revenu net particulièrement encourageante car elle fut enregistrée en dépit des fortes dépenses à long terme engagées dans l'usine de Candiac.

Le rendement de l'action passa à 78 cents et les résultats de l'exploitation, en termes de trésorerie, s'élevèrent à \$4,992,704 en comparaison de \$3,091,045 pour l'exercice financier précédent, ce qui représente une augmentation de 62 pour cent.

Consumers
Glass Company
Limited
Limited
April 16.8

18.3

18.3

18.3

18.3

18.3

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19.6

19

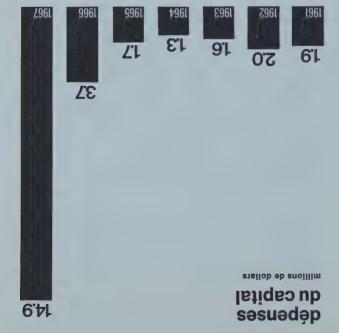
sont de modèle récent. Les travaux d'agrandissement de cette usine, effectués au coût de \$6 millions, ont été achevés à l'automne de 1967 et ils ont comporté l'agrandissement de l'usine pour abriter un nouveau four ainsi que les installations connexes. Le remodèlement du four initial est prévu pour cette année et, lorsque ces travaux seront terminés, les installations de Toronto compteront parmi les plus modernes du genre en Amérique du Nord.

memes que pour nos clients. contribué à la réduction des frais tant pour nouscontractile et d'autres innovations ont également manutention et l'entreposage en vrac, l'emballage tion électroniques, l'utilisation de palettes pour la qualité de nos produits. Des appareils de vérificaautres frais de conversion tout en améliorant la les trais de combustible, de matières premières el permis de réaliser des économies considérables sur nouvelles techniques. Un meilleur contrôle nous a l'installation de nouvelles machines et l'emploi de de fonctionnement des machines a doublé depuis à l'amélioration des tormules de série. La vitesse matières premières a sensiblement diminué grâce qu'un four coûte \$1.5 million environ. Le coût des représente de fortes économies si l'on considère ser. La durée des fours a été plus que doublée; cela la modernisation sauront, à notre avis, vous intéres-Quelques-uns des résultats obtenus par suite de

En plus de moderniser nos installations de tabrication, nous avons agrandi nos entrepôts. A l'heure actuelle, la superficie d'entreposage s'élève à plus d'un million de pieds carrés, répartie à peu près également entre Montréal et Toronto. Nous pouvons ainsi assurer à nos clients un service prompt et efficace.

Dans la modernisation de nos usines, nous avons accordé la priorité à l'amélioration de la technologie.

Pour nous assurer une aide immédiate, nous avons conclu un accord de 5 ans, portant sur des échanges de méthodes, avec Brockway Class Company, Inc., le deuxième, par ordre d'importance, fabricant de contenants de verre aux États-Unis. Dans l'industrie des contenants de verre, la technologie et les recherches de Brockway sont insurpassées. Cet accord nous a grandement bénéticié et nous a certainement aidés à renforcer notre position vis-à-vis de la concurrence. Nos relations avec cette compagnie sont excellentes et l'accord a été renouvelé en 1966 et en 1967; nous nous proposons de la maintenir.



Les résultats ont été excellents et, aujourd'hui, nous sommes en mesure de profiter des réalisations des sept dernières années. Nous possédons trois manufactures rentables, à Ville Saint-Pierre et à Candiac, au Québec, et à Toronto, en Ontario.

L'usine de Ville Saint-Pierre est située dans l'ouest de Montréal sur un terrain de 13 acres. Le programme de modernisation amorcé en 1962 est terminé. Cette usine donne un bon rendement, compte trois fours et douze machines de façonnage du verre.

L'usine de Candiac a été achetée en avril 1967, de Sogemines Limited. C'était auparavant la Division Iroquois Class. Elle est située sur un terrain de 45 acres au sud de Montréal et comprend deux fours à régénérateur, un four de fusion et huit machines modernisation entrepris dans cette usine vers la fin de 1967 se poursuit encore. Il y a amplement d'espace pour des installations en vue d'augmenter la d'espace pour des installations en vue d'augmenter la capacité de production,

L'usine de Toronto fut construite en 1954. Elle est située dans l'ouest de Toronto sur un terrain de 31 acres. Elle est équipée de trois fours et de seixe machines de façonnage du verre. Deux de ces fours

son expansion a été soutenue et que tout nous porte à croire qu'elle se poursuivra ainsi.

Je voudrais maintenant vous parler de Consumers Class Company.

2. Consumers Class Company

En 1960, une des premières mesures de la nouvelle direction fut de procéder à une étude fouillée de l'industrie des contenants de verre et d'estimer l'orientation et les perspectives du marché.

Nos analyses ont fait ressortir que l'expansion se poursuivrait en dépit de la vive concurrence qui vient des fabricants d'autres matériaux d'emballage, comme les plastiques, l'étain, l'aluminium, le papier et les fibres.

La deuxième mesure fut d'évaluer d'un oeil critique nos installations et nos méthodes d'exploitation. A la vérité, nos constatations étaient loin de nous plaire. Nos usines et notre technologie étaient désuètes. Les services de vente et de tabrication n'étaient pas coordonnés et nous avions des stocks considérables de produits qui, en grande partie, étaient là depuis des années.

Nous avons dû tracer immédiatement un plan d'action pour résoudre les problèmes qui nous affrontaient. Nous avons embauché un nouveau personnel pour les cadres intermédiaires, organisé des services commerciaux, réorganisé le service des ventes et préparé un plan détaillé de modernisation des installations matérielles.

Ce programme de modernisation fut mis en oeuvre sans tarder et, au cours des sept dernières années, une somme de \$27.1 millions a été consacrée à ces travaux afin d'assurer que notre position tions soient des plus modernes et que notre position concurrentielle continue de s'améliorer.

Je suis heureux d'être parmi vous aujourd'hui et je vous remercie de m'en avoir donné l'occasion. Il est fort à propos que je sois à Vancouver pour parler de Consumers Glass Company et de l'orientation de son expansion, car le marché de l'Ouest nous intéresse au plus haut point.

J'ai réparti mon allocution sur cinq sujets:

Panorama de l'industrie

Consumers Glass Company

). Revue financière

f. Expansion future

Perspectives générales

I. PANORAMA DE L'INDUSTRIE

Au cours des douze dernières années, l'industrie canadienne des contenants de verre a connu une expansion soutenue. L'accroissement de l'industrie s'établit à 6.5 pour cent pour la décennie 1956-1965. En 1966, elle augmenta de 10.2 pour cent et de 10 pour cent également en 1967.

Exprimé en dollars, cet accroissement signifie que les ventes de l'industrie au pays ont passé de \$41 millions en 1956 à \$88 millions vers la fin de 1967. Nous prévoyons pour 1968 une augmentation de 10 pour cent, ce qui porterait ce chiffre de ventes à \$96 millions environ.

Ces chiffres ne tiennent compte que du marché intérieur. D'après les chiffres avancés par le Bureau fédéral de la Statistique, nous évaluons à \$12 ou \$13 millions les ventes effectuées sur les marchés d'exportation en 1967.

L'industrie de la transformation des aliments représente notre plus important marché; elle compte pour 40 pour cent du volume de nos ventes. Les divers secteurs de l'industrie des boissons (fabricants et embouteilleurs d'eaux gazeuses, brasseries, présentent 50 pour cent de la totalité du marché, présentent 50 pour cent de la totalité du marché, de restant, soit 10 pour cent, ce sont les fabricants de produits pharmaceutiques et chimiques.

Tous ces secteurs ont enregistré une progression constante au cours des années, mais c'est dans le secteur des eaux gazeuses et des produits alimentaires que le rythme d'expansion a été le plus rapide.

Cette brève revue de l'industrie laisse voir que

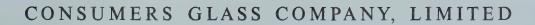




ORIENTATION L'EXPANSION

Allocution de J. D. MINGAY, président de Consumers Glass Company Limited

PRONONCÉE DEVANT LA SOCIÉTÉ DES ANALYSTES FINANCIERS DE VANCOUVER LE 6 MARS 1968





NOTICE OF ANNUAL AND SPECIAL GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS

NOTICE IS HEREBY GIVEN that the annual and a special general meeting of the shareholders of Consumers Glass Company, Limited will be held at the office of the Company, 258 Second Avenue, Ville St. Pierre, Quebec, on Wednesday, the 27th day of March, 1968 at the hour of 3 o'clock in the afternoon, Montreal Time, for the following purposes:

- (1) receiving the annual report and financial statements for the fiscal year ended December 31, 1967 and the report of the auditors;
- (2) considering and, if deemed advisable, sanctioning By-law Number F, enacted by the directors of the Company on February 28, 1968, decreasing the number of its directors from 10 to 9, of whom 3 will constitute a quorum;
- (3) electing directors;
- (4) appointing auditors; and
- (5) transacting such other business as may properly come before the meeting or any adjournment thereof.

Shareholders who are unable to attend the meeting in person are requested to date, sign and return, in the envelope provided for that purpose, the enclosed form of proxy.

DATED at Ville St. Pierre, Quebec, this 11th day of March, 1968.

BY ORDER OF THE BOARD

R. D. MORISON, Secretary-Treasurer.

INFORMATION CIRCULAR

This information circular is furnished in connection with the solicitation of proxies by the management of Consumers Glass Company, Limited for use at the annual and a special general meeting of the shareholders of the Company to be held on March 27, 1968 for the purposes set forth in the notice of meeting. It is expected that the solicitation will be primarily by mail, but proxies may also be solicited personally or by telephone. The costs of solicitation will be borne by the Company.

REVOCABILITY OF PROXY

The shareholder executing the accompanying proxy instrument has the power to revoke it at any time insofar as it has not been exercised.

VOTING SHARES

Class of Shares	Number Outstanding
Common shares without nominal or par value	1,673,131
Each common share, entitles the holder to one vote at all meetings of shareholders.	

All shareholders of record as of the time of the annual and special general meeting or any adjournment thereof are entitled to attend and to vote thereat, either in person or by proxy, the shares held by them.

PRINCIPAL HOLDERS OF VOTING SHARES

Name	Approximate Number Beneficially Owned	Outstanding Equity Shares Represented
Brockway Glass Company, Inc.	332,226	19.9

ELECTION OF DIRECTORS

Proxies in favour of management nominees will be voted for the following proposed nominees (or for substitute nominees in the event of contingencies not known at present) who will (subject to the Company's by-laws) serve until the next annual meeting of shareholders or until their successors are elected in accordance with such by-laws.

Name of the second seco	Year First Became a Director (1)	Common shares of the Company Owned Beneficially
F. R. DANIELS (note 2). Chairman, Dominion Textile Co. Limited (Textile manufacturing)	1959	1,500
J. C. HÉBERT (note 2). President, Canadian Executive Service Overseas (Executive aid, foreign countries)	1964	1,500
Brian Heward (note 2) Chairman of the Company Chairman, Jones Heward & Company Limited (Brokers)	1937	48,431.09
C. F. G. HEWARD (note 2) Executive Vice-President, Jones Heward & Company Limited (Brokers)	1965	4,837
J. D. MINGAY President of the Company	1960	4
B. H. RIEGER Vice-Chairman of the Company Vice-President, Canadian Corporate Management Company Limited (Management and holding company)	1960	20,100
D. L. Sheesley (note 2)	1968	700
R. E. STAVERT (note 2) Chairman, The Guardian Insurance Company of Canada (Insurance)	1950	1,200
W. P. WALKER President & General Manager, Mindustrial Corporation Limited (Management and holding company)	1954	400

Notes:

- (1) Each proposed nominee who is stated to have first become a director in a specified year has served continuously as a director from the year indicated.
- (2) The following proposed nominees, in addition to the present principal occupations shown above, have had the following principal occupations within the five years preceding February 15, 1968.
 - F. R. Daniels —was President, Chairman and Chief Executive Officer, Dominion Textile Company Limited (Textile Manufacturing).
 - J. C. HÉBERT was President and Chairman, Transparent Paper Products Limited (Paper converters).
 - BRIAN HEWARD —was senior partner, Jones Heward (Brokers), President, Jones Heward & Company Limited (Brokers), and President, Jones Heward (1965) Limited (Brokers).
 - C. F. G. HEWARD—was partner, Jones Heward (Brokers), Director, Jones Heward & Company Limited (Brokers), and Executive Vice-President, Jones Heward (1965) Limited (Brokers).
 - D. L. Sheesley —was Vice-President, Treasurer and Controller, and Executive Vice-President—Finance, Brockway Glass Company, Inc. (Glass container manufacturing).
 - R. E. STAVERT —was Chairman, Consolidated Mining and Smelting Company of Canada Limited (Mining and smelting).

REMUNERATION OF MANAGEMENT AND OTHERS

The aggregate direct remuneration paid or payable by the Company and its subsidiaries to the directors and senior officers of the Company during the Company's last completed financial year ended December 31, 1967 amounted to \$200,833.

The estimated aggregate cost to the Company and its subsidiaries in its last completed financial year of all pension benefits proposed to be paid under any normal pension plan in the event of retirement at normal retirement age, directly or indirectly, by the Company or any of its subsidiaries to the directors and senior officers of the Company is \$7,273.

OPTIONS EXERCISED BY SENIOR OFFICERS

Description and Number of Securities	Purchase Price	Price Range During 30-day period Preceding Date of Purchase
12,000 common shares	\$10.91	\$12-\$13

APPOINTMENT OF AUDITORS

It is intended to vote proxies received in favour of management nominees to re-appoint the firm of Touche, Ross, Bailey & Smart, the present auditors, as auditors of the Company.

BY-LAW NUMBER F DECREASING BOARD

On February 28, 1968 the directors of the Company will enact By-law Number F decreasing the number of the directors of the Company from 10 to 9, of whom 3 will form a quorum. This By-Law will be submitted to the meeting for sanctioning and, unless otherwise instructed, proxies in favour of management nominees will be voted in favour of such sanctioning.

GENERAL

Information contained herein is given as of February 15, 1968. The management knows of no matters to come before the annual and special general meeting of shareholders other than the matters referred to in the notice of meeting. Receipt at such meeting of reports of the directors and auditors and the Company's financial statements for its last completed fiscal period will not constitute approval or disapproval of any matters referred to therein. If any matters which are not now known should properly come before the meeting, proxies in favour of management nominees will be voted on such matters in accordance with the best judgment of the persons voting them.

By Order of the Board

R. D. MORISON, Secretary-Treasurer.

DATED: February 15, 1968

ACTIONS DONNANT DROIT AU VOTE

Classe d'actions	En circulation
Actions ordinaires sans valeur nominale ou au pair	1,673,131
Chaque action ordinaire donne à son détenteur droit à un vote à toutes les assemblées des actionnai	res.

Tous les actionnaires inscrits aux livres au moment de l'assemblée générale annuelle et extraordinaire ou de tout ajournement de celle-ci ont droit d'y assister et d'y voter, personnellement ou par procuration, selon le nombre d'actions qu'ils détiennent.

PRINCIPAL DÉTENTEUR DES ACTIONS DONNANT DROIT AU VOTE

Nom	Nombre approximatif d'actions dont il a la jouissance	En pourcentage des actions d'équité en circulation
Brockway Glass Company, Inc	. 332,226	19.9

ÉLECTION DES ADMINISTRATEURS

Les procurations en faveur des candidats à la direction constitueront des votes pour la nomination des candidats proposés suivants (ou de ceux qui les remplaceront en cas d'empêchements) qui (sous réserve des règlements intérieurs de la Compagnie) occuperont leur poste jusqu'à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires ou jusqu'à l'élection de leurs successeurs conformément aux dits règlements intérieurs.

Nom	Première élection au poste d'administrateur (1)	Nombre d'actions ordinaires dont ils ont la jouissance
F. R. Daniels (note 2)	1959	1,500
J. C. HÉBERT (note 2)	1964	1,500
Brian Heward (note 2) Président du Conseil de la Compagnie Président du Conseil, Jones Heward & Company Limited (Courtiers)	1937	48,431.09
C. F. G. HEWARD (note 2)	1965	4,837
J. D. MINGAY Président de la Compagnie	1960	4
B. H. Rieger Vice-président du Conseil de la Compagnie Vice-président, Canadian Corporate Management Company Limited (Société de gestion et de portefeuille)	1960	20,100
D. L. Sheesley (note 2)	1968	700
R. E. STAVERT (note 2)	1950	1,200
W. P. WALKER Président et directeur général, Mindustrial Corporation Limited (Société de gestion et de portefeuille)	1954	400

NOTES:

- (1) Chaque candidat proposé dont il est indiqué qu'il a d'abord été administrateur au cours d'une année spécifiée, a servi continuellement comme administrateur à compter de l'année indiquée.
- (2) Les candidats proposés dont l'énumération suit ont occupé, en plus de leurs fonctions actuelles, les postes principaux suivants au cours des cinq ans qui ont précédé le 15 février 1968.
 - F. R. Daniels —a été président, président du Conseil et chef de l'administration, Dominion Textile Company Limited (fabricants de textile).
 - J. C. HÉBERT —a été président, et président du Conseil d'administration, Transparent Paper Products Limited (façonnage du papier).
 - Brian Heward —a été associé principal, Jones Heward (courtiers) Président de Jones Heward & Company Limited (courtiers), et président de Jones Heward (1965) Limited (courtiers).
 - C. F. G. Heward—a été associé de Jones Heward (courtiers), administrateur de Jones Heward & Company Limited (courtiers), et vice-président administratif de Jones Heward (1965) Limited (courtiers).
 - D. L. Sheesley —a été vice-président, trésorier et directeur des services financiers ainsi que vice-président administratif chargé des Finances, Brockway Glass Company, Inc. (fabricants de contenants en verre).
 - R. E. Stavert —a été président du Conseil de Consolidated Mining and Smelting Company of Canada (exploitation minière et fonderie).

RÉMUNÉRATION DE LA DIRECTION ET DU PERSONNEL

La rémunération globale directe payée ou payable par la Compagnie et ses filiales aux administrateurs et au personnel dirigeant antérieur de la Compagnie, pendant le dernier exercice financier de celle-ci, qui s'est terminé le 31 décembre 1967, s'élevait à \$200,833.

L'estimation du coût global indiqué à la Compagnie et à ses filiales pour son dernier exercice financier, de toutes les rentes qu'elle se propose, ou l'une quelconque de ses filiales, de payer en vertu de tout plan de pension ordinaire en cas de retraite à l'âge normal de retraite, directement ou indirectement aux administrateurs et au personnel dirigeant antérieur de la Compagnie est de \$7,273.

OPTIONS EXERCÉES PAR LE PERSONNEL DIRIGEANT SUPÉRIEUR

Description et nombre d'actions	Prix d'achat	Fluctuation durant la période de 30 jours précédant la date d'achat
12,000 actions ordinaires	\$10.91	\$12-\$13

NOMINATION DES VÉRIFICATEURS

Il est envisagé de mettre aux voix les procurations reçues en faveur des candidats à la direction pour nommer à nouveau la firme Touche, Ross, Bailey et Smart, les vérificateurs actuels, comme vérificateurs de la Compagnie.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR F DIMINUANT LE NOMBRE DE MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le 28 février 1968, les administrateurs de la Compagnie promulgueront le Règlement intérieur F, tendant à réduire le nombre de membres du Conseil d'administration de 10 à 9, dont 3 formeront le quorum. Ce Règlement intérieur sera soumis à l'assemblée pour y être sanctionné et, à moins qu'il en soit décidé autrement, les procurations en faveur des candidats à la direction constitueront un vote en faveur de ladite sanction.

GÉNÉRALITÉS

Les renseignements contenus aux présentes sont ceux connus au 15 février 1968. La direction n'a connaissance d'aucune matière qui serait portée devant l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires autres que celles dont il est question dans la convocation à l'assemblée. Le fait de recevoir, lors de ladite assemblée, des rapports des administrateurs et des vérificateurs et des états financiers de la Compagnie pour son dernier exercice financier ne constituera ni approbation ni désapprobation d'aucune matière dont il est question aux présentes. Si certaines matières, inconnues à l'heure actuelle, devaient être portées devant l'assemblée, les procurations en faveur des candidats à la direction seront considérées pour le vote des matières en question, conformément au meilleur jugement des personnes qui les approuvent.

PAR ORDRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

R. D. MORISON, Secrétaire-trésorier

DATÉ: le 15 février 1968

CONSUMERS GLASS COMPANY, LIMITED

CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE ET EXTRAORDINAIRE DES ACTIONNAIRES

AVIS EST DONNÉ PAR LES PRÉSENTES qu'une assemblée annuelle générale et extraordinaire des actionnaires de Consumers Glass Company, Limited se tiendra au bureau de la Compagnie, 258, deuxième avenue, Ville Saint-Pierre, Québec, le mercredi 27e jour de mars 1968, à 3 heures de l'après-midi, heure de Montréal, aux fins suivantes:

- (1) recevoir le rapport annuel et les états financiers de l'exercice financier qui s'est terminé le 31 décembre 1967, ainsi que le rapport des vérificateurs;
- (2) étudier et, le cas échéant, sanctionner le Règlement intérieur F que les administrateurs de la Compagnie ont promulgué le 28 février 1968, et qui réduit de 10 à 9 le nombre des administrateurs, dont 3 formeront le quorum;
- (3) élire les administrateurs;
- (4) nommer les vérificateurs; et
- (5) traiter de toute autre affaire qui serait dûment présentée à l'assemblée ou à tout ajournement de celle-ci.

Les actionnaires qui ne pourront assister à l'assemblée sont priés de dater, signer et retourner, dans l'enveloppe fournie à cette fin, la formule de procuration ci-jointe.

FAIT à Ville Saint-Pierre, Québec, ce 11e jour de mars 1968.

PAR ORDRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

R. D. MORISON Secrétaire-trésorier.

CIRCULAIRE D'INFORMATION

Le présent bulletin d'information se rapporte à la sollicitation de procurations de la part de la direction de Consumers Glass Company, Limited, à utiliser à l'assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires de la Compagnie qui se tiendra le 27 mars 1968 aux fins énumérées dans la convocation à l'assemblée. L'on prévoit que la sollicitation se fera par la poste surtout, mais on pourra solliciter les procurations de vive voix ou par téléphone. Les frais de sollicitation seront à la charge de la Compagnie.

RÉVOCABILITÉ DE LA PROCURATION

L'actionnaire exécutant l'instrument de procuration ci-joint a le droit de le révoquer en tout temps avant que l'instrument de procuration soit utilisé.



CONSOLIDATED NET INCOME

(SUBJECT TO AUDIT)	SIX MONTHS ENDED JUNE 30	
	1968 1967	
Net Sales	\$16,861,000 \$13,482,000	
Income before taxes	1,708,000 1,318,000	
Provision for income taxes -	915,000 685,000	
Net income	\$ 793,000 \$ 633,000	
% of income to sales	4.7% / 4.7%	
Shares outstanding	1,676,131/ 1,661,131	
Earnings per share	47¢ 38¢	

CONSOLIDATED STATEMENT OF SOURCE AND USE OF FUNDS

(SUBJECT TO AUDIT) SIX MONTHS ENDED JUNE 30		
source of funds:	1968	1967
From Operations:		
Net Income /	- \$ 793,000	\$ 633,000
Depreciation	- 1,067,000	726,000
Amortization of furnace relining costs -/-	185,000	133,000
Deferred income taxes	- 152,000	751,000
Funds generated from	,	
operations -/	- \$2,197,000	\$ 2,243,000
Bank loan - /	- 1,000,000	5,000,000
Funded deby issued -	- 126,000	6,441,000
Capital stock issued	- 37,000	81,000
Disposal of fixed assets	6,000	3,000
	\$3,366,000	\$13,768,000
use of funds:		-
Capital expenditures	- \$2,162,000	\$12,242,000
Furnace relining costs	- 152,000	389,000
Funded debt retirement	1,202,000	9,000
Dividends	- 268,000	232,000
Special refundable tax	- (80,000)	31,000
	\$3,704,000	\$12,903,000
Increase (decrease) in working capital	- (\$ 338,000)	\$ 865,000
working capital	330,000)	ψ 005,000 ================================

*RESIDENT'S REPORT TO THE SHAREHOLDERS

Consolidated net sales for the six month period ended June 30, 1968 were \$16,861,000, an increase of \$3,379,000 or 25 per cent over the first six months of last year.

Consolidated net income for the six months of 1968 was \$793,000 compared with earnings of \$633,000 in the same period in 1967, an increase of \$160,000 or 25 per cent. Depreciation charged during the six month period under review increased by 47 per cent to \$1,067,000 compared with \$726,000 charged in the first six months of 1967. On a per share basis earnings to June 30, 1968 were 47¢ compared with last year's 38¢ notwithstanding an increase of 15,000 in outstanding shares.

Shipments of glass containers have continued at a strong pace through the first six months of the year, resulting in record sales for the Company. Increases in sales of beverage containers have been significant in spite of abnormally cool weather during May and June and is indicative of growing consumer preference for glass as a convenience package.

The Company's feasibility study of a glass container facility in Western Canada is nearly completed and we plan to announce our decision on its result shortly.

Projected shipments for our products during the next six months of the year are encouraging and should result in a satisfactory year of progress for the Company.

J. D. MINGAY

President



RAPPORT SEMESTRIEL AUX ACTIONNAIRES

pour le semestre terminé le 30 juin 1968

CONSUMERS GLASS

Company Limited



REVENU NET CONSOLIDÉ

(SUJET À LA VÉRIFICATION

(SUJET À LA VÉRIFICATION COMPTABLE)	POUR LES SEMESTRES TERMINÉS LE 30 JUIN	
	1968	1967
Ventes nettes	\$16,861,000	\$13,482,000
Bénéfices avant impôts	1,708,000	1,318,000
Provision pour impôts sur	015.000	605,000
le revenu	915,000	685,000
Bénéfices nets	\$ 793,000	\$ 633,000
% du revenu aux ventes -	4.7%	4.7%
Actions en circulation	1,676,131	1,661,131
Bénéfices par action	47¢	38¢

ÉTAT CONSOLIDÉ DE LA PROVENANCE ET DE L'UTILISATION DES FONDS

POUR LES SEMESTRES

COMPTABLE)	TERMINÉS LE 30 JUIN	
provenance des fonds:	1968	1967
De l'exploitation:		
Bénéfices nets	\$ 793,000	\$ 633,000
Amortissement	1,067,000	726,000
Amortissement des frais du revêtement réfrac-	107.000	122 000
taire de fours	185,000	133,000
Impôts sur le revenu reportés	152,000	751,000
Fonds provenant de		
l'exploitation	\$2,197,000	\$ 2,243,000
Emprunt bancaire	1,000,000	5,000,000
Émissions d'obligations	126,000	6,441,000
Émission de capital- actions	37,000	81,000
Ventes d'immobilisations	6,000	3,000
	\$3,366,000	\$13,768,000
utilisation des fonds:		
Dépenses en		
immobilisations	\$2,162,000	\$12,242,000
Frais du revêtement		
réfractaire de fours -	152,000	389,000
Rachat d'obligations -	1,202,000	9,000
Dividendes	268,000	232,000
Impôt spécial		
remboursable	(80,000)	31,000
	\$3,704,000	\$12,903,000
Augmentation (diminution)		
du fonds de roulement -	(\$ 338,000)	\$ 865,000

RAPPORT DU PRÉSIDENT AUX ACTIONNAIRES

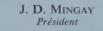
Les ventes nettes consolidées du semestre qui s'est terminé le 30 juin 1968 se sont élevées à \$16,861,000, une augmentation de \$3,379,000 (25 pour cent) par rapport au premier semestre de l'an dernier.

Le revenu net consolidé s'est établi à \$793,000 pour le premier semestre de 1968 en comparaison de \$633,000 pour la même période de l'année précédente, ce qui donne une augmentation de \$160,000 (25 pour cent). L'amortissement inscrit aux comptes du semestre à l'étude a augmenté de 47 pour cent pour atteindre \$1,067,000, en comparaison de \$726,000 pour le premier semestre de 1967. Les bénéfices s'établissaient à $47 \, \wp$ par action au 30 juin 1968, en comparaison du chiffre de $38 \, \wp$ enregistré l'an dernier, nonobstant une augmentation de 15,000 des actions en circulation.

Les envois de contenants de verre se sont poursuivis à un bon rythme pendant le premier semestre de l'année; il en est résulté un chiffre record de ventes pour la Compagnie. L'augmentation des ventes de contenants à boissons est remarquable si l'on tient compte de la froide température qui a sévi en mai et en juin. C'est un signe de la préférence de plus en plus grande des consommateurs pour les contenants de verre.

L'étude des possibilités de construire une usine de contenants de verre dans l'Ouest du Canada est presque terminée. Nous ferons connaître notre décision sous peu.

Les envois de nos produits prévus pour le prochain semestre sont encourageants et tout indique que la Compagnie connaîtra une année de progrès satisfaisants.





SEMI-ANNUAL REPORT TO SHAREHOLDERS

for the six months ended June 30, 1968

CONSUMERS GLASS

Company Limited